

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

Studijní program: M 6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Podniková ekonomika

Z A J I Š T Ě N Í E X P O R T N Í C H O P E R A C Í

SECURING OF EXPORT OPERATIONS

Číslo závěrečné práce
DP-PE-KFÚ-2009-21

DANIELA KAMENÍKOVÁ

Vedoucí práce: prof. Ing. Anděla Landorová, CSc., Katedra financí a účetnictví
Konzultant: Ing. Šárka Hyblerová, Ph.D., Katedra financí a účetnictví

Počet stran: 84

Počet příloh: 11

Datum odevzdání: 22. 5. 2009

Poděkování

Ráda bych tímto poděkovala paní prof. Ing. Anděle Landorové, CSc. za odborné vedení diplomové práce, za laskavý a trpělivý přístup při vzájemných konzultacích. Dále všem pracovníkům oddělení Trade Finance firmy Škoda Auto za poskytnutí praktických poznatků z oblasti zajištění exportních operací.

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne, 22. 5. 2009

Daniela Kameníková

Anotace

Tématem této diplomové práce je „Zajištění exportních operací“, které je z hlediska zahraničního obchodu spojeno s mezinárodním platebním stykem, s ním souvisejících exportních rizik a používaných finančních nástrojů.

Teoretická část diplomové práce se zaměřuje na charakteristiku platebních nástrojů používaných v mezinárodním platebním styku a popisem rizik, se kterými se exportéři na zahraničních trzích mohou setkat. Hlavní část práce je věnována analýze principů a zásad aplikovaných při zajištění rizik zahraničního obchodu, využívání jednotlivých platebních nástrojů, ale i nástrojů exportního financování, na praktickém příkladu předního českého exportéra, firmy Škoda Auto.

Cílem této diplomové je objektivní zhodnocení jednotlivých forem zajištění exportních operací z pohledu oddělení Trade Finance, jež je zodpovědné za zabezpečení podnikových financí v oblasti exportu ve firmě Škoda Auto.

Klíčová slova

riziko, rating, pojištění, platební styk, platba, zajištění, exportní smlouva, šek, směnka, bankovní záruka, dokumentární akreditiv, faktoring, forfaiting, odběratelský úvěr, claim.

Summary

The theme of the diploma work is “Securing of export operations” which is connected to the International system of payments, related to export risks together with financial instruments for International Trade.

The theoretic part of the diploma work characterizes payment instruments used in cross-border payments and describes the risks, with which the exporters can meet in International Trade. Main part of this work is devoted to analysis of principals and rules of securing the risks in International Trade, the utilization of payment instruments and instruments of export financing in practice. The practice example is applied at Skoda Auto, the company which is one of the greatest exporters in the Czech Republic.

The aim of this diploma work is to objectively analyze the forms of securing export operations from the side of the Trade Finance Department, which is responsible for indemnity of company export funds in Skoda Auto.

Keywords

risk, rating, insurance, system of payments, payment, security, export contract, cheque, bill, bank guarantee, documentary letter of credit, factoring, forfaiting, buyer's credit, claim.

Seznam zkratek a symbolů.....	8
Seznam tabulek	10
Seznam obrázků.....	11
Úvod.....	12
1 Rizika spojená s obchodními operacemi v zahraničí.....	13
1.1 Rizika zahraničního obchodu	14
1.1.1 Rizika teritoriální, tzv. „Country risks“	14
1.1.2 Rizika tržní.....	15
1.1.3 Rizika komerční.....	16
1.1.4 Rizika měnová, resp. kurzová	16
1.1.5 Rizika přepravní	17
1.2 Rating.....	17
1.3 Pojištění rizik zahraničního obchodu.....	19
2 Platební styk.....	22
2.1 Právní úprava platebního styku	22
2.2 Formy platebního styku	23
2.3 Bezhotovostní platební styk	24
3 Platební metody a nástroje platebního styku používané v České Republice v zahraničním obchodě	27
3.1 Hladká platba.....	28
3.1.1 Platba předem	28
3.1.2 Placení po uskutečnění dovozu.....	29
3.2 Šek.....	29
3.2.1 Druhy šeků a způsoby placení šekem	30
3.2.2 Lhůty k proplacení a předložení šeku.....	31
3.2.3 Operace se šeky.....	32
3.3 Směnka.....	32
3.3.1 Splatnost směnky a inkaso směnky	34
3.3.2 Použití směnek a operace se směnkami.....	35
3.4 Dokumentární platby	36
3.4.1 Dokumentární inkaso.....	36
3.4.2 Dokumentární akreditiv.....	37
3.4.3 Standby akreditiv.....	40
3.5 Bankovní záruka	42
3.5.1 Obsah bankovní záruky	42
3.5.2 Druhy bankovních záruk.....	43
4 Nástroje exportního financování.....	45
4.1 Faktoring	45
4.2 Forfaiting.....	46
4.3 Exportní odběratelský úvěr	47
4.4 Financování dokumentárního akreditivu (postfinancing)	47

5	Řízení rizik zahraničního obchodu ve Škoda Auto.....	48
5.1	Historie firmy Škoda Auto.....	48
5.2	Výsledky exportu firmy za rok 2008	50
5.3	Podniková Treasury	52
5.3.1	Front Office	52
5.3.2	Back Office	53
5.3.3	Trade Finance	53
6	Principy a zásady v Trade Finance z pohledu zajištění rizik	54
6.1	Rizika exportní operace.....	54
6.1.1	Rizika tržní a teritoriální	55
6.1.2	Rizika komerční a kreditní.....	56
6.1.3	Rizika spojená s platebním stykem	58
6.1.4	Rizika devizových (směnných) kurzů	60
6.1.5	Riziko likvidity.....	61
6.1.6	Operační rizika.....	62
6.1.7	Přepravní rizika.....	63
6.2	Exportní obchodní smlouva a její použití ve Škoda Auto	64
6.2.1	Struktura obchodního kontraktu.....	64
6.2.2	Předmět kupní smlouvy.....	65
6.2.3	Teritorium působnosti	65
6.2.4	Platební podmínka a způsob placení.....	65
6.2.5	Cena a fakturační měna.....	66
6.2.6	Dodací podmínka.....	67
6.3	Používání platebních a zajišťovacích nástrojů	68
6.3.1	Bez finančního zajištění – placení po uskutečnění dovozu	68
6.3.2	Hladká platba – platba předem.....	69
6.3.3	Šek	70
6.3.4	Dokumentární akreditiv.....	71
6.3.5	Bankovní záruka.....	76
6.3.6	Importérská záruka.....	78
6.3.7	Standby akreditiv.....	78
6.3.8	Dokumentární inkaso.....	79
6.3.9	Směnka.....	80
6.4	Používání nástrojů exportního financování.....	81
6.4.1	Factoring.....	81
6.4.2	Forfaiting.....	83
6.4.3	Odběratelský úvěr.....	84
6.4.4	Financování dokumentárního akreditivu (postfinancing)	85
6.5	Faktory ovlivňující užití jednotlivých nástrojů ve Škoda Auto.....	85
	Závěr.....	93
	Seznam literatury	96
	Seznam příloh.....	98

Seznam zkratk a symbolů

apod.	a podobně
atd.	a tak dále
B2B	business to business – elektronický portál
AZNP	Automobilové závody, národní podnik
CFR	Cost and Freight - náklady a přepravné
CIF	Cost, Insurance and Freight - náklady, pojištění a přepravné
CIP	Carriage and Insurance Paid To - přeprava a pojištění placeny do
CPT	Carriage Paid To - přeprava placena do
č.	číslo
ČR	Česká republika
DAF	Delivered at Frontier - s dodáním na hranici
DDP	Delivered Duty Paid - s dodáním clo placeno
DDU	Delivered Duty Unpaid - s dodáním clo neplaceno
DEQ	Delivered Ex Quay - s dodáním z nábřeží
DES	Delivered Ex Ship - s dodáním z lodi
DHL	(Dalsey, Hillblom, Lynn) – mezinárodní expresní přeprava
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost a.s.
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
EXW	Ex Works - ze závodu
FAS	Free Alongside Ship - vyplaceně k boku lodi
FCA	Free Carrier – vyplaceně dopravci
FOB	Free on Board - vyplaceně loď
ICC	The International Chamber of Commerce - Mezinárodní obchodní komora
INCOTERMS	The International Commercial Terms - Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích podmínek
ISP98	The International Standby Practices - ISP98, Mezinárodní pravidla pro standby akreditivy
KÚP	Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s.

L&K	Laurin & Klement
mil.	milion
mld.	miliarda
MT	message type - označení swiftové zprávy
např.	například
obr.	obrázek
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
resp.	respektive
Sb.	sbírka
SWIFT	The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication – Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci
tab.	tabulka
tis.	tisíc
tj.	to je (jsou)
TNT	Thomas Nationwide Transport – mezinárodní expresní přeprava
tzn.	a znamená
tzv.	tak zvaný
UCP 600	The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy
URC	The Uniform Rules for Collections - URC 552, Jednotná pravidla pro inkasa
USA	United States of America - Spojené státy americké

Seznam tabulek

Tab. 1	Hodnotící stupnice vybraných ratingových agentur
Tab. 2	Přehled pojistných produktů poskytovaných pojišťovnou EGAP
Tab. 3	Rizikové kategorie zemí dle míry podstupovaného rizika
Tab. 4	Přehled swiftových kódů vybraných bank působících v ČR
Tab. 5	Přehled faktoringových poplatků
Tab. 6	Hodnocení nástrojů dle rizika a rychlosti převodu peněžních prostředků
Tab. 7	Hodnocení nástrojů dle plynulosti expedic a administrativní náročnosti
Tab. 8	Souhrnné hodnocení platebních a zajišťovacích nástrojů, nástrojů financování

Seznam obrázků

Obr. 1	Struktura produktů platebního styku
Obr. 2	Přehled exportních trhů v roce 2008
Obr. 3	Vývoj celkového prodeje v letech 1991-2008
Obr. 4	Celkové dodávky zákazníkům v roce 2008
Obr. 5	Organizační schéma Treasury Škoda Auto
Obr. 6	Výrobní a vývozní fáze exportního případu
Obr. 7	Přehled finančních nástrojů podle exportních trhů

Úvod

Vývoz zboží a služeb má pozitivní vliv na zvýšení konkurenceschopnosti domácích firem v každé vyspělé tržní ekonomice. Působí na rozvoj inovačních procesů, na snížení nezaměstnanosti a zároveň na růst produktivity práce. Dobře fungující mezinárodní trhy vytvářejí nové příležitosti a jsou zárukou zdravého podnikatelského prostředí. Aby tyto tržní vztahy mohly efektivně fungovat, musí v rámci zahraničního obchodu platit jasná pravidla.

Tato pravidla jsou předmětem různých mezinárodních úmluv a zvyklostí používaných v zahraničním obchodě. Znalost principů a zásad fungování zahraničních trhů, zajištění případných rizik spojených s obchodními partnery a realizovanými obchodními operacemi, jsou základem úspěšného obchodu. Nezkušenost a podceňování některých rizik může vést k nepříznivým výsledkům. Aby k těmto negativním jevům nedocházelo, je zapotřebí všechna rizika správně odhadnout a ošetřit vhodnými prostředky.

Ve své práci jsem se zaměřila na to, abych definovala rizika zahraničního obchodu, se kterými se mohou vývozci při svých exportních aktivitách na zahraničních trzích setkat. Dále jsem pokračovala ve vyjmenování a charakteristice základních nástrojů platebního styku a exportního financování, používaných v České republice, ale zejména v mezinárodním obchodě v teoretické obecné úrovni. Způsoby eliminace jednotlivých rizik a praktické využití nástrojů platebního a zajišťovacího charakteru jsem uvedla na příkladu největšího českého exportéra firmy Škoda Auto.

Hlavním cílem mé diplomové práce je popsat a analyzovat problematiku zajištění exportních operací z pohledu exportující firmy prostřednictvím oddělení Trade Finance, jež je zodpovědné za zajištění podnikových financí v oblasti exportu.

Diplomová práce je členěna do sedmi kapitol. Úvodní kapitoly práce se zabývají druhy rizik v zahraničním obchodě, charakteristikou platebního styku, vybranými nástroji zahraničního platebního styku a exportního financování. Stěžejní praktická část práce je věnována aplikaci řízení rizik a používání jednotlivých instrumentů v praxi.

1 Rizika spojená s obchodními operacemi v zahraničí

Většina velkých průmyslových podniků v soudobém světě nemůže bez exportu fungovat, a tudíž se snaží hledat vhodné zahraniční trhy pro svoje výrobky. Podnikání na zahraničních trzích je spojováno s celou řadou nejistot a rizik, které lze z části předvídat a očekávat, ne však zcela. Vše závisí na míře rizikovosti aktivit, které firma na daném trhu vyvíjí, a na její ochotě tato rizika podstupovat. Řízení rizik vyplývajících z obchodních vztahů se zahraničními obchodními partnery tak patří k důležitým úkolům finančních útvarů exportujících firem.

Riziko je všeobecně vnímáno jako možnost vzniku určitého negativního efektu, že s jistou pravděpodobností dojde k události, která se liší od předpokládaného stavu a vývoje s nežádoucím dopadem na hospodaření podniku. Podstupování některých rizik však může vést i k pozitivním vlivům, a to tehdy, kdy očekávané výsledky vývoje jsou za daných podmínek příznivější, než jak tomu nasvědčovaly původní předpoklady. Důsledkem realizovaného rizika může být ekonomická ztráta či naopak dosažení vyšších výnosů.¹

Řízení exportních rizik předpokládá zejména uplatnění preventivních opatření, která mají zabránit možnosti vzniku nepříznivých důsledků realizace obchodního případu na finanční výsledky firmy. Vedle minimalizace potenciálních ztrát způsobených objektivními změnami tržních, ekonomických, eventuálně i politických podmínek, zamezuje také rizikům komerčním, která mohou být způsobena např. neplněním smluvních podmínek obchodním partnerem nebo dokonce jeho úplným odstoupením od kontraktu, nepřevzetím dodaného zboží, vzniku nedobytných pohledávek apod. Cílem tohoto řízení je identifikovat rizikové faktory vztahující se k exportnímu případu na jedné straně, na druhé pak snaha rizika ovlivňovat, a to v podobě platebních podmínek a volbou vhodného nástroje zajištění.²

¹ MACHKOVÁ, H., a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 268 s. ISBN 80-247-0364-5

² ZINECKER, M., *Řízení rizik exportních zakázek z pohledu průmyslového podniku* [online], *MM Průmyslové spektrum*, 2006, č. 3, v rubrice Management / Finance, s. 92. Dostupný z WWW:<<http://www.mmspektrum.com/clanek/riseni-rizik-exportnich-zakazek-z-pohledu-prumysloveho-podniku>

1.1 Rizika zahraničního obchodu

Rizikovost mezinárodních obchodních vztahů je do značné míry ovlivněna možností zavedení hospodářských, obchodních a devizových regulací v jednotlivých zahraničních teritoriích. Rozdílná dynamika ekonomického vývoje, politická proměnlivost či naopak vzájemná propojenost zahraničních trhů v podmínkách stále větší globalizace nutí exportéry bedlivě sledovat a vyhodnocovat případná rizika těchto trhů s ohledem na stabilitu jejich podnikání. Z pohledu různé kategorizace rizik jednotlivými autory v odborné literatuře, uvádím základní skupiny rizik, se kterými se firmy při provádění exportních operací mohou nejčastěji setkat.³ Jsou jimi:

- rizika teritoriální,
- rizika tržní,
- rizika komerční,
- rizika kurzová,
- rizika přepravní.

1.1.1 Rizika teritoriální, tzv. „Country risks“

Teritoriální rizika bývají spojována s politickou a ekonomickou nestálostí v jednotlivých zemích. Ekonomická rizika jsou zapříčiněna celkovým vývojem ekonomiky v daném teritoriu. Nejobtížněji zvladatelnou hrozbu představují ekonomické krize, které způsobují sociální otřesy a přinášejí politickou nestabilitu. Politická rizika jsou např. války, revoluce, občanské nepokoje, vyvlastnění zahraničních investic atd., které mohou vyústit k omezení nebo přerušení hospodářských vztahů s danou oblastí a vést k následným škodám, jež jsou

³ MACHKOVÁ, H., a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*, 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 268 s. ISBN 80-247-0364-5; MACHKOVÁ, H., a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 4 vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 244 s. ISBN 978-80-247-1590-2; ČERNOHLÁVKOVÁ E., PLCHOVÁ B., a kol., *Zahraniční obchod*, 3. vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2007. 263 s. ISBN 978-80-7265-106-4

mnohdy nevratné. Z tohoto pohledu existují teritoria jistá a teritoria více či méně riskantní, proto je vhodné předem zvažovat vstup na tyto trhy a respektovat jejich rizikovitost.⁴

Rizika tohoto typu lze snížit pojištěním, které je v řadě zemí poskytováno formou státní podpory. Lze je také rozložit mezi více podnikatelských subjektů formou konsorcia apod. Také vlády přispívají ke snížení těchto rizik uzavíráním mezinárodních úmluv (např. o vzájemné podpoře a ochraně investic) nebo pomocí vzájemných informačních služeb.

1.1.2 Rizika tržní

Tržní riziko je riziko ztráty ze změn tržních cen v důsledku nepříznivého vývoje tržních podmínek, zejména cen komodit, měnového kurzu, úrokových měr, z růstu nákladů, neprodejnosti výrobků apod. Tržní rizika mohou způsobit, že podnik není schopen dosáhnout na zahraničních trzích předpokládaného výsledku hospodaření. Hlavní příčinou bývá zpravidla rozdílný vývoj tržních podmínek na těchto trzích oproti původnímu očekávání. Důvodů vedoucích ke změnám tržní situace je celá řada. Mohou jimi například být různá stadia hospodářského cyklu, ve kterém se daná země nachází, změna preferencí spotřebitelů po určitém zboží nebo službě apod.⁵

Hlavními nástroji používanými pro účely snižování tržních rizik jsou průběžný a pravidelný monitoring těchto rizik i ad-hoc reporting rizik, které mohou být zajišťovány prostřednictvím odborných útvarů v rámci exportující firmy, např. Controllingem, podnikovou Treasury, marketingovým a prodejním oddělením atd., nebo ve spolupráci s institucemi poskytujícími poradenskou činnost, např. bankami, hospodářskými komorami apod.

⁴ MACHKOVÁ, H., a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*, 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 268 s. ISBN 80-247-0364-5

⁵ MACHKOVÁ, H., a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 268 s. ISBN 80-247-0364-5

1.1.3 Rizika komerční

Do komerčních rizik bývají zařazována rizika vyplývající z neplnění smluvních podmínek a závazků některé ze smluvních stran. Tato rizika se projevují například změnou specifikace objednaného zboží či jeho bezdůvodným neodebráním importérem nebo neodpovídajícím množstvím či kvalitou dodávaného zboží poskytovaného exportérem. Nerespektování těchto rizik může vést až k odstoupení od smlouvy jednoho z obchodních partnerů a k ukončení vzájemné spolupráce. Tato rizika mohou přivodit vývozci ztráty, které v konečném důsledku mají dopad na vývozní operace a aktivity, jež v daných zemích exportující firma provádí a poskytuje. Rizika jsou ovlivněna charakterem těchto trhů, tzn., na zahraničních trzích mohou být rizika vyšší vzhledem k odlišným právním podmínkám a obchodním zvyklostem, případně i v důsledku menší dostupnosti informací.

Komerční rizika lze snížit vhodnou volbou platebních podmínek, zajišťovacích nástrojů a pojištěním. Účinné je rovněž systematické nabývání informací o obchodních partnerech a rozvíjení dlouhodobých obchodních vazeb a spojení, založených na vzájemné důvěře. Riziko platební nevůle lze také přenést smluvně na jiné partnery, např. formou faktoringu a forfaitingu.

1.1.4 Rizika měnová, resp. kurzová

Měnová rizika vyplývají z proměnlivosti vývoje kurzů jednotlivých zahraničních měn, ve kterých je placeno za dodané zboží a služby, a zahrnují ztráty v důsledku těchto změn. Jsou spojena se všemi formami mezinárodních hospodářských vztahů a mohou významným způsobem ovlivnit kalkulace výrobců i výsledky obchodních operací. Nejvyšší jsou u úvěrových obchodů a obchodů s dlouhými dodacími lhůtami, ve kterých není sjednána dodatečná možnost cenových úprav v závislosti na kurzovém vývoji.

Kurzová rizika lze snížit volbou měny, v níž se vyjadřují závazky a pohledávky, hedgingem⁶, zajišťovacími operacemi na devizovém trhu, metodami financování, které

⁶ Hedging (zajištění) – obchodování, které je založeno na zajištění pevné ceny budoucího obchodu za cenu danou dnes.

urychlují finanční toky v podniku (faktoring, forfaiting), využíváním měnových doložek, započtením kurzového rizika do ceny výrobku a služby, a tím jeho přenesení na obchodního partnera.

1.1.5 Rizika přepravní

Přepravní rizika vyplývají z logického faktu, že v každém obchodě musí zboží vykonat cestu od prodávajícího ke kupujícímu. Přepravní rizika v sobě skrývají pravděpodobnost, že při mezinárodní přepravě může dojít ke ztrátě nebo poškození zboží, které postihne toho, kdo v daném okamžiku uvedené riziko nesl. Tím je zpravidla prodávající nebo kupující, ale toto riziko může nést i dopravce či speditér, který přebíral odpovědnost za zboží během dopravy.

Přepravní rizika lze minimalizovat prostřednictvím pojištění zboží během přepravy. Náležitá pozornost při sjednání pojistné smlouvy by měla být věnována výběru pojišťovacího subjektu, podmínkám pojistné smlouvy a rozsahu pojištění. Pojistné se většinou stanovuje podle místa nakládky a vykládky, druhu přepravovaného zboží, jeho hodnoty apod. Mezinárodní úpravou, která vymezuje povinnosti a práva smluvních stran při přepravě zboží, jsou mezinárodní obchodní podmínky tzv. INCOTERMS, které jsou vydávány Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. Tato výkladová pravidla obchodních zvyklostí se upravují každých 10 let a v současné době jsou platné International Commercial Terms z roku 2000.

1.2 Rating

Obchodování se zahraničními partnery a spolupráce s peněžními ústavy, s nimiž nemá exportér předchozí zkušenosti, mohou dopadnout špatně, pokud se ukáže, že tyto subjekty nemají odpovídající schopnost plnit své závazky. Vyhnout se rizikům a nepříjemným pochybnostem o důvěryhodnosti těchto subjektů lze do jisté míry prostřednictvím ratingu.

Rating je dnes obvykle vnímán jako výsledek hodnocení, které podle určité metodiky provedla nezávislá specializovaná společnost, nejčastěji ratingová agentura. Tyto agentury, které se zabývají hodnocením rizik a bonity států, veřejně obchodních společností finančních i nefinančních, soukromých firem apod., udělují na základě tohoto hodnocení tzv. známky důvěryhodnosti. Každá z těchto agentur má vlastní hodnotící stupnici a zvyklosti. Označování ratingových stupňů si volí ratingové agentury dle svého uvážení, většinou používají kombinace velkých a malých písmen abecedy, které jsou doplněny číslicemi nebo znaménky plus a minus. Nejlepší známky (na vrcholu těchto stupnic) jsou přiznávány kvalitním subjektům s nízkým rizikem obchodování, na druhé straně nejnižší známky signalizují rizikové subjekty či země. V ratingu platí, že žádný subjekt v zemi nemůže mít (od stejné agentury) rating lepší, než je stanoven rating dané země. Známými ratingovými agenturami jsou Standard&Poor's, Moody's Investor Services, Fitch IBCA, Capital Intelligence a další.⁷ Hodnotící stupnice vybraných ratingových agentur jsou uvedeny v tabulce č. 1.

Tab. 1 Hodnotící stupnice vybraných ratingových agentur

Fitch	Moody's	Standard&Poor's
AAA	Aaa	AAA
AA+	Aa1	AAA
AA	Aa2	AA
AA-	Aa3	AA-
A+	A1	A+
A	A2	A
A-	A3	A-
BBB+	Baa1	BBB+
BBB	Baa2	BBB
BBB-	Baa3	BBB-
BB+	Ba1	BB+
BB	Ba2	BB
BB-	Ba3	BB-
B+	B1	B+
B	B2	B
B-	B3	B-
CCC	Caa	CCC
CC	Ca	CC
C	C	C
D		D

Zdroj: <http://www.bankersalmanac.com>

⁷ Internetový portál „Bankovní almanach“. Dostupný z WWW: <<http://www.bankersalmanac.com/>>

Z uvedeného přehledu hodnotících stupnic těchto agentur je zřejmé, že nejvyšší rating, který může subjekt obdržet, je AAA (popř. Aaa). V praxi je klíčovým hodnotícím mezníkem o bonitě subjektu úroveň BBB- (popř. Baa3), která představuje hranici, kdy subjekty s nižším ratingem nemusejí být schopné dostát svým obchodním závazkům a spolupráce s nimi může být riziková.

V ekonomickém kontextu je rating jedním z významných kritérií, které má vliv na chování exportéra, pokud se jedná o jeho rozhodování, zda s určitou firmou nebo bankou působící na daném trhu vstoupí do obchodních a finančních vztahů.

1.3 Pojištění rizik zahraničního obchodu

Jak již bylo řečeno, existují různé kategorie rizik ohrožující exportní transakce. Všichni partneři, kteří jsou účastníky obchodních vztahů, se snaží získat určitou jistotu, že dlužné částky budou zaplacený a případné náhodné události či hrozící ztráty budou kompenzovány dohodnutým plněním, a to především formou pojištění.⁸

V České republice je poskytovatelem pojištění exportních operací a projektového financování hlavně Exportní garanční a pojišťovací společnost a.s. (EGAP). Jedná se o úvěrovou pojišťovnu se státní podporou zaměřenou na pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům spojených s vývozem zboží a služeb z České republiky. Státní podpora je definována v § 8 zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a znamená, že v případě poklesu pojistných fondů a technických rezerv společnosti EGAP pod určitou hranici přebere stát nevypořádané závazky EGAPu vyplývající z uzavřených pojistných smluv. Kromě pojištění vývozních dodavatelských a odběratelských úvěrů nabízí EGAP rovněž pojištění investic českých podniků v zahraničí včetně pojištění úvěrů na jejich financování, jakož i pojištění záruk vystavovaných bankami za české exportéry v souvislosti s přípravou a realizací exportních kontraktů.⁹

⁸ BENEŠ, V. a kol., *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3

⁹ Internetový portál Exportní garanční a pojišťovací společnosti. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/>>

EGAP poskytuje celou řadu pojistných produktů, které jsou čas od času modifikovány a doplňovány o nové produkty dle požadavků klientů pojišťovny či v reakci na aktuální změny a trendy na pojistném trhu. Například v roce 2008 uvedl EGAP do své nabídky pojistných produktů nový produkt s označením „P“ - Pojištění prospekce zahraničních trhů. V rámci tohoto produktu si vývozce může nechat pojistit riziko komerčního neúspěchu na zahraničním trhu. Prospekci se dle pojistných podmínek rozumí činnost exportéra zaměřená na průzkum zahraničního trhu a marketingové aktivity, související se vstupem na zahraniční trh s cílem zavedení či rozšíření vývozu. Rozdíl oproti původnímu pojistnému produktu se stejným označením „P“ je v tom, že dříve byla pojištěným banka, která poskytla vývozci úvěr na prospekci. Stručný přehled pojistných produktů poskytovaných v současnosti pojišťovnou EGAP, uvádím v tabulce č. 2.

Tab. 2 Přehled pojistných produktů poskytovaných pojišťovnou EGAP¹⁰

Označení a název pojistného produktu	
B	Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
Bf	Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
C	Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
Cf	Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
D	Pojištění vývozního odběratelského úvěru
E	Pojištění potvrzeného akreditivu
F	Pojištění úvěru na předexportní financování
I	Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí
If	Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí
P	Pojištění prospekce zahraničních trhů
V	Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu
Z	Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem

Zdroj: <http://www.egap.cz>

Pro vývozce má pojištění prostřednictvím EGAPu bezesporu tu výhodu, že EGAP může pojistit ta rizika, která běžná komerční pojišťovna nepojistí, protože pro ně na trhu nezíská zajištění.

¹⁰ Podrobnější informace o jednotlivých pojistných produktech lze nalézt na internetových stránkách EGAPu.

Úvěrová pojišťovna EGAP využívá dle principu Konsensu OECD harmonizovaný systém pojistných sazeb.¹¹ Ten klasifikuje země do sedmi skupin podle míry exportního úvěrového rizika, přičemž země z první kategorie představují nejmenší riziko, naopak země zařazené do sedmé kategorie pak nejvyšší rizikovost, viz tabulka č. 3.

Tab. 3 Rizikové kategorie zemí dle míry podstupovaného rizika

Výsledné riziko	Označení rizikové kategorie
0 - 20%	1
20 - 35%	2
35 - 50%	3
50 - 65%	4
65 - 80%	5
80 - 90%	6
90 - 100%	7

Zdroj: <http://www.egap.cz>

Aktualizace rizik probíhá zpravidla jednou ročně, nedojde-li k výjimečnému vývoji, dle údajů Mezinárodního měnového fondu a Světové banky. Zvláštní skupinou jsou země kategorie nula, u kterých se neuvažuje o existenci teritoriálních rizik a pojištění komerčních rizik by mělo probíhat na tržním principu, tj. bez státní podpory. Pojištění proti krátkodobým komerčním rizikům (nezaplacení v důsledku platební neschopnosti či platební nevůle zahraničního kupujícího) poskytuje Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s. (KÚP), dceřiná společnost EGAPu.

Poškození, zničení nebo pohřešování přepravovaného zboží jsou situace, které lze ošetřit prostřednictvím dopravního pojištění. To by mělo být běžnou součástí vývozních operací. V současnosti existují komerční pojišťovny poskytující různá pojištění, od pojištění s omezeným rozsahem až po pojištění proti všem případným přepravním rizikům.

¹¹ Sazby jsou stanoveny pro standardní rozsah pojistného krytí EGAPu ve výši 95% pojistné hodnoty, tj. předpokládají 5% spoluúčast pojištěného. Pro rok 2009 platí rozsah pojistného krytí EGAPu ve výši 99%, spoluúčast pojištěného je pouze 1%.

2 Platební styk

V této kapitole krátce zmíním všeobecné pojmy a vazby z oblasti platebního styku, které usnadní výklad fungování platebních a zajišťovacích nástrojů používaných exportéry a importéry¹² ve vzájemných obchodních vztazích.

Platební styk lze definovat jako vztah mezi plátcem a příjemcem, který je uskutečňován v určitých formách buď přímo mezi nimi, nebo prostřednictvím peněžních ústavů.

V případě platebního styku realizovaného bankami se jedná zejména o služby v oblasti převodů peněžních prostředků, do něhož v širším slova smyslu také zahrnujeme jednotlivé instrumenty nabízené a vystavované bankami, na základě kterých dochází k přesunům peněžních prostředků a jimiž lze rizika platební nevůle obchodního partnera značně minimalizovat.

2.1 Právní úprava platebního styku

V České republice je základní právní normou, která vymezuje pravidla fungování platebního styku, Zákon č. 124/2002Sb., o převodech peněžních prostředků, elektronických platebních prostředcích a platebních systémech. Tento zákon je doplněn vyhláškami a sděleními České národní banky, např. vyhláškou č. 62/2004 Sb. týkající se způsobu provádění platebního styku mezi bankami, zúčtování na účtech u bank a technické postupy bank při opravném zúčtování bank.

Banka je subjektem, který provozuje svoji činnost na základě bankovní licence, jejíž udělení centrální bankou je vázáno na splnění celé řady podmínek dle Zákona č. 21/1992 Sb., o bankách, včetně změn a doplnění

¹² Exportér může být v dalších kapitolách práce také nazýván jako: příjemce, beneficiant, prodávající, dodavatel a vývozce; rovněž tak importér může být nazýván jako: příkazce, plátce, kupující, odběratel a dovozce.

Dalšími právními předpisy, které se úpravy platebního styku dotýkají, jsou např. Zákon č. 6/1993 Sb., o České národní bance (ČNB) v současně platném znění, z něhož vyplývá, že ČNB řídí platební styk a zúčtování obchodních bank na území ČR. Dále jsou to již citovaný zákon o bankách, který určuje pravidla platebního styku mezi bankami, Zákon směnečný a šekový č. 191/1950 Sb., který, jak již vyplývá z názvu, upravuje používání šeků a směnek.

Předpisy pro provádění zahraničního platebního styku jsou odvozeny z Devizového zákona č. 219/1995 Sb., ve znění pozdějších změn a vyhlášek s tímto zákonem souvisejících. Pro přeshraniční platby jsou podmínky platebního styku upraveny v již zmiňovaném zákoně č. 124/2002 Sb., ale také předpisy EU vztahujícími se k přeshraničním platbám v eurech, tzv. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 2560/2001.¹³

2.2 Formy platebního styku

Způsob placení je základní charakteristikou platebního styku, podle níž rozlišujeme *hotovostní platební styk*, který je uskutečňován mezi plátcem a příjemcem v hotovosti (využíváním bankovek a mincí), anebo *bezhotovostní platební styk*, při němž nedochází k reálnému přesunu peněz. Podle **oblasti teritoria**, ve kterém se platební styk provádí, rozeznáváme *tuzemský platební styk*, kde převody peněz jsou realizovány bankami v rámci daného státu (zpravidla v domácí měně), a *zahraniční platební styk*, kde k převodům peněžních prostředků dochází mezi bankami z různých zemí světa (v zahraničních měnách).

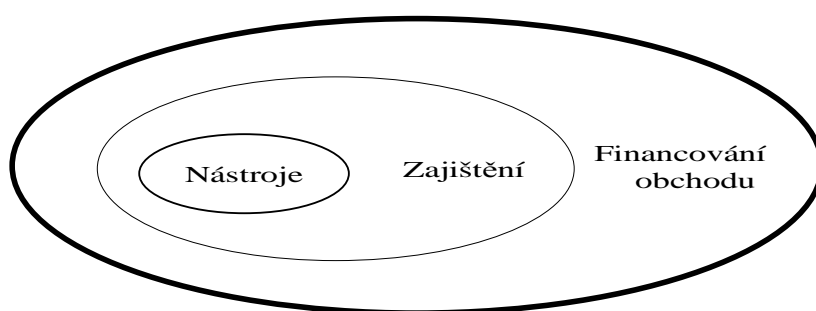
Podstatným rysem platebního styku, je **závazek banky**, který člení služby a produkty poskytované bankami, na *závazkové* a *bezzávazkové*. U závazkových forem platebního styku banka vstupuje vedle nebo namísto klienta do závazku, zatímco u bezzávazkových forem platebního styku banka funguje pouze jako zprostředkovatel platební operace. Dalšími kritérii rozdělení jsou například **účel používání** bankovních nástrojů, který může

¹³ Internetový portál České národní banky. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/legislativa/predpisy_CNB/>

být *platební* nebo *zajišťovací*, či požadované **průvodní dokumenty**, jež specifikují *hladké* a *dokumentární* platby.

Platební styk se tedy skládá z produktů, služeb a bankovních operací prováděných a poskytovaných bankami, které na sebe vzájemně navazují, prolínají se a doplňují, viz obrázek č. 1.¹⁴

Obr. 1



Struktura produktů platebního styku

Zdroj: MÁČE, M., *Platební styk*

Na základě tohoto obecného pohledu fungování platebního styku hovoříme o nástrojích platebního styku, úrovních zajištění a nakonec o financování obchodu. Charakteristice jednotlivých platebních a zajišťovacích nástrojů platebního styku a exportního financování je věnována samostatná kapitola č. 3 a 4.

2.3 Bezhotovostní platební styk

Bezhotovostní platební styk můžeme zjednodušeně definovat jako převod z účtu A na účet B, který je zprostředkován bankou, na základě příkazu vydaného příkazcem (plátcem), za účelem převedení peněžních prostředků ve prospěch příjemce.¹⁵

¹⁴ MÁČE, M., *Platební styk*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. 219 s. ISBN 80-247-1725-5

¹⁵ KALABIS Z., *Bankovní služby v praxi*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1

Bezhotovostní převody a operace se uskutečňují mezi účty vedenými bankami pro jejich klienty. V případě zahraničního platebního styku, kdy plátce a příjemce jsou klienty různých bank, probíhají tyto transakce mezi několika bankami bezhotovostní formou. Způsob předávání dat vyplývá z pravidel platebního systému a je ovlivněn způsobem komunikace mezi bankami a jejich vzájemnými vztahy.

U plateb do zahraničí je prováděn prostřednictvím korespondenční sítě, která je tvořena soustavou „nostro“ a „loro“ účtů u korespondenčních bank, na nichž k bezhotovostním finančním operacím dochází. Z pohledu tuzemské banky je „nostro“ účtem její účet vedený u zahraniční korespondenční banky obvykle v měně, kde má tato banka domicil, a „loro“ účtem účet zahraniční banky vedený u ní, zpravidla v tuzemské měně.

Kromě klasických forem telekomunikace, tj. písemnou formou zasílanou leteckou poštou, dálnopisem, telefaxem atd., je pro mezibankovní komunikaci používán SWIFT, tj. zkratka pro nezávislou společnost: „SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMUNICATION“, se sídlem v Belgii, která díky špičkové počítačové technologii zprostředkovává zasílání standardizovaných zpráv mezi bankami po celém světě. Jejími členy nejsou pouze banky, ale i jiné finanční instituce, např. brokeri, burzy atd. Tato swiftová síť má v současnosti téměř 8.800 členů pocházejících z 209 zemí světa.¹⁶

Provoz této mezinárodní komunikační sítě umožňuje rychlý a bezpečný přenos informací, například při bezhotovostních převodech, dokumentárních obchodech apod. Všechna data z provedených finančních transakcí jsou dočasně ukládána v operačních střediscích, která má společnost SWIFT v Evropě a ve Spojených státech amerických. Z důvodu zabezpečení plynulosti plateb jsou tato data ukládána v identické podobě na několik serverů geograficky oddělených současně, což odpovídá mezinárodním standardům i požadavkům bankovního dohledu.¹⁷

Průměrný denní počet zprostředkovaných zpráv je cca 15. milionů, přičemž forma přenášovaných swiftových zpráv má standardní podobu, tj. označení každé zprávy je velkými

¹⁶ Internetový portál společnosti Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Dostupný z WWW: <<http://www.swift.com/>>

¹⁷ Internetový portál GE Money Bank. Dostupný z WWW: <<http://www.gemoney.cz/ge/cz/2/platebni-styk/>>

písmeny abecedy „MT“ a třemi numerickými znaky. Rovněž v rámci SWIFTu má každá zúčastněná banka svůj jedinečný kód, kterým se v systému identifikuje a který se skládá z kódu banky, z kódu země a lokalizačního kódu. Příklad několika těchto kódů je uveden v tabulce č. 4.

Tab. 4 Přehled swiftových kódů vybraných bank působících v České republice

Název banky	Swift kód
ABN AMRO BANK N.V.	ABNA CZ PP
CITIBANK A.S.	CITI CZ PX
COMMERZBANK AG	COBA CZ PX
ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA A.S.	CZEE CZ PP
ČESKÁ SPOŘITELNA A.S.	GIBA CZ PX
ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA A.S.	CEKO CZ PP
KOMERČNÍ BANKA A.S.	KOMB CZ PP
RAIFFEISENBANK A.S.	RZBC CZ PP
UNICREDITBANK CZECH REPUBLIC, A. S.	BACX CZ PP

Zdroj: <http://www.bankersalmanac.com>

Pokud bych měla shrnout hlavní přednosti této komunikace z pohledu banky, pak bych uvedla následující:

- spolehlivost (přístup 24 hodin denně, 365 dní v roce),
- standardizace zpráv (jednotný formát pro celý svět),
- automatizovaný proces finančních transakcí,
- snížení nákladů na přenos dat,
- přímý přístup k finančním institucím na celém světě (možnost vytvářet nové obchodní vztahy a příležitosti).

Ze strany podniku (exportéra), ale i importéra, by to byly následující výhody:

- důvěryhodnost,
- rychlost a flexibilita výměny dat mezi dvěma finančními institucemi o platebních nástrojích zahraničního obchodu

3 Platební metody a nástroje platebního styku používané v České Republice v zahraničním obchodě

Pro úspěšnou realizaci zahraničního obchodu nestačí mít jen kvalitní zboží a výrobky, o které je v zahraničí zájem, ale rovněž je potřeba upravit veškeré podmínky a okolnosti obchodu tak, aby nedocházelo k případným nedorozuměním či pochybnostem mezi obchodními partnery. Nejen otázky týkající se uskutečnění dodávky, tj. dohodnutých cen, množství, dopravních podmínek, ale také otázky samotného placení či zajištění obchodu by měly být součástí písemně uzavřeného kontraktu. K tomu, aby byly smluvní podmínky řádně plněny, přispívá i řada bankovních nástrojů, které banky v rámci svých služeb klientům poskytují.

Důležitým kritériem použitého bankovního nástroje jeho schopnost zabránit případným rizikům, jež se mohou v zahraničním obchodě objevit. Proto používané bankovní nástroje dělíme zejména na **platební** a **zajišťovací**.

Platebními nástroji jsou druhy instrumentů, na základě kterých k platebním operacím dochází. Rozeznáváme *nedokumentární (hladké) platby*, které se uskutečňují na základě platebního příkazu bez požadavku dalších dokumentů, a *dokumentární platby*, u nichž je jejich realizace podmíněna předložením požadovaných dokumentů. Zajišťovací nástroje slouží k zajištění případného neplnění závazků ze strany kupujícího. V případě jejich řádného plnění se tyto instrumenty neuplatňují.¹⁸

Důležitou úlohu v souvislosti s jednotlivými bankovními nástroji zauímají i platební metody, kterými jsou platba předem, platba po uskutečnění dovozu (odložená platba), nebo jejich různé kombinace, které se odvíjejí od sjednané platební podmínky s kupujícím. Volbou vhodné platební metody a bankovního nástroje lze omezit neschopnost či platební nevůli kupujícího (importéra) nebo další případná rizika (politická, teritoriální atd.) snížit.

¹⁸ ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 144 s. ISBN 80-247-0771-3

Hlavními nástroji používanými v platebním styku v České republice jsou hladká platba, směnka, šek, dokumentární inkaso, dokumentární akreditiv, standby akreditiv a bankovní záruka.

3.1 Hladká platba

V zahraničním obchodě patří hladká platba k nejčastěji využívaným nástrojům. Označení hladká má proto, že její uskutečnění není vázáno na splnění žádných předběžných podmínek. Je využívána jak pro platby obchodní povahy, tak i při neobchodních platbách (penze, renty, pojištění, dary atd.), v podobě vyšlých nebo došlých hladkých plateb uskutečněných do zahraničí nebo ze zahraničí.

Hladká platba je bezhotovostním, nedokumentárním platebním instrumentem, která může být uskutečněna před nebo po dodání zboží. Platba se provádí na základě platebního příkazu předaného majitelem účtu (importérem) bance, která částku uvedenou v platebním příkaze převede prostřednictvím swiftové sítě a zpráv (zpravidla ve formátu MT 103 a MT 202)¹⁹ na účet vývozce.

3.1.1 Platba předem

Platba předem neboli anotace patří při vývozu k nejvýhodnějším platebním podmínkám pro vývozce. Termínem platba předem rozumíme zaplacení celé kupní ceny zboží importérem před odesláním zboží exportérem. Placení touto metodou probíhá tak, že exportér odesílá zboží podle dohody s importérem až poté, kdy obdrží celou kupní cenu zboží na svůj bankovní účet.

¹⁹ Swiftové zprávy kategorie MT 1xx zahrnují platební transakce klientů (platby, úhrady šeky), tzn., swiftová zpráva MT 103 představuje klientský převod a tuto zprávu zasílá banka příkazce bance příjemce; zprávy kategorie MT 2xx mají povahu mezibankovních převodů, zpráva MT 202 je tzv. krycí zprávou, kterou převádí banka příkazce peněžní prostředky bance příjemce prostřednictvím korespondenční banky nebo několika korespondenčních bank.

Platba předem se může poskytovat jako plné nebo částečné placení předem. Částečné placení předem, kdy zbytek je zaplacen až po dovozu (realizaci dodávky), se vyskytuje například v obchodech s investičními celky nebo dodávkách zařízení velké hodnoty.

3.1.2 Placení po uskutečnění dovozu

V případě placení po uskutečnění dovozu se jedná o metodu, kdy importér platí až poté, co obdrží zboží. Lhůta splatnosti je zpravidla stanovena termínem ve dnech (počínající dnem vystavení faktury), jež představuje odloženou platbu např. třiceti dnů. Tato forma placení je obvykle umožňována dceřiným společností, ve kterých má exportér majetkovou účast, nebo v případě dlouholetých dodavatelsko-odběratelských vztahů, kdy je exportérovi dobře známa platební morálka zahraničního odběratele. Uvedená kritéria jsou pro volbu této platební metody důležitá proto, že pokud není exportér zajištěn jiným způsobem (bankovní zárukou, standby akreditivem, pojištěním úvěrových a teritoriálních rizik), nese plně riziko importéra i jeho země.²⁰

3.2 Šek

Dalším nástrojem používaným v mezinárodním platebním styku je šek, který slouží k bezhotovostnímu placení zboží a služeb, či k výběru hotovosti z běžného účtu. Šek je v podstatě platební příkaz, který dává příkazce (majitel účtu) šekovníkovi (bance), aby k tíži jeho účtu zaplatil určitou částku ve prospěch osoby uvedené na šeku (vývozci).²¹

V ČR je používání šeků upraveno Zákonem směnečným a šekovým č. 191/1950 Sb.,²² který je v souladu s tzv. Ženevskými konvencemi z třicátých let minulého století. Tyto konvence jsou mezinárodně platnou dohodou, podle níž je šekové právo upraveno v řadě zemí. Obecná definice šeku není šekovým zákonem stanovena, pouze je vymezena

²⁰ ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 144 s. ISBN 80-247-0771-3

²¹ MÁČE, M. *Platební styk*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. 219 s. ISBN 80-247-1725-5

²² Zákon směnečný a šekový, Článek II - Šek (§ 1. -75.)

tzv. podstatnými a nepodstatnými šekovými náležitostmi. Podstatné náležitosti šeku jsou formální a obsahové (§ 1):

Formální:

- písemná forma vyhotovení šeku,
- listina musí být sepsána v jednom jazyce;

obsahové:

- označení, že jde o šek v souvislém textu listiny,
- bezpodmínečný příkaz zaplatit určitou peněžní sumu (je uvedena písemně i slovně),
- jméno toho, kdo má platit (šekovník je banka, spořitelna nebo jiný peněžní ústav),
- údaj místa, kde má být placeno (není-li uvedeno, je místem sídlo šekovníka),
- datum a místo vystavení šeku,
- podpis výstavce (musí být v souladu s podpisovým vzorem k běžnému účtu).

3.2.1 Druhy šeků a způsoby placení šekem

Výstavcem šeku může být banka, pak se jedná o tzv. *šek bankovní*, nebo osoba soukromá, která vystaví šek na svou banku, jenž šek proplatí na vrub účtu majitele šeku, a tento šek označujeme jako *šek soukromý*.²³

Bankovní šek

Je nejkvalitnějším druhem šeku, protože jeho výstavcem je banka a bonitu vystavující banky si lze ověřit. Banka příkazce (importéra) v okamžiku vystavení šeku zatíží účet importéra ve výši částky, na kterou je šek vystaven, čímž se značně snižuje riziko, že by šek nebyl krytý. Předložený šek příjemcem (exportérem) pak může být, po ověření zákonných náležitostí a podmínek, šekovníkem proplacen.

²³ KALABIS Z., *Bankovní služby v praxi*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1

Soukromý šek

Pokud je šek vystaven a podepsán fyzickou nebo právnickou osobou, jde o šek soukromý. Na šeku se objevuje jen jedna banka (šekovník), která je zpravidla bankou kupujícího (importéra), a na tuto banku je šek vystaven. Kvalita šeku se odvíjí od bonity jeho výstavce. Při dobrých vztazích mezi zahraničními partnery je tento druh šeku běžně přijímán, ale obecně platí, že jde o nejrizikovější šek k vyrovnání (šek nemusí být kryt, běžný účet mohl být dávno zrušen apod.).

Existují i další druhy šeků, které se nazývají podle toho, v čí prospěch jsou vystaveny. Jsou jimi:

- *šek na jméno*, který je označen jménem a není převoditelný na jinou osobu,
- *šek na řad*, který je označen určitým jménem a výslovnou doložkou „na řad“ a lze jej převádět rubropisem na další osoby,
- *rektašek*, který je označen určitým jménem a doložkou „nikoliv na řad“ a tento šek nelze převést na někoho jiného,
- *šek na doručitele*, u kterého není uveden žádný konkrétní majitel, je označen textem „na doručitele“. Oprávněným majitelem šeku je v tomto případě osoba, v jejíž ruce se šek momentálně nachází. Tyto šeky jsou převoditelné pouhým předáním.

3.2.2 Lhůty k proplacení a předložení šeku

Šek je vždy splatný na viděnou, tzn., po předložení šeku šekovníkovi. Dnem, který je na šeku uveden jako den vystavení šeku, začíná běžet lhůta k jeho předložení a proplacení. Tyto lhůty se odvíjejí od místa a dne vystavení šeku, a místa, kde má být placeno. Například u šeku vydaného a splatného ve stejném státě je to do **8 dní**, u šeku vydaného v jednom státě a splatného v jiném státě, přičemž oba tyto státy leží na stejném světadílu, je to do **20 dní**, u šeku vydaného v zemi jednoho světadílu a splatného v zemi jiného světadílu je to **70 dní**.²⁴

²⁴ Zákon směnečný a šekový, Článek II – Šek (§ 29.)

3.2.3 Operace se šeky

Indosament je úkon, kterým osoba uvedená na řadu šeku může převést svá práva na další nabyvatele. Indosament neboli rubopis, se umísťuje obvykle na rub šeku po užší straně nahoru tak, aby mohl být zachován nepřetržitý sled indosamentů. To znamená, že indosament je třeba umístit těsně pod indosament původního majitele (pokud jím byl šek již rubopisován), aby jejich sled nebyl přerušen. Správné umístění indosamentu a podepsání oprávněnými osobami je velmi důležitou záležitostí.²⁵

Indosament je možné provést tzv. *biankoindosamentem*, kdy šek je na rubové straně podepsán přesně podle znění řadu, anebo vyplněným *indosamentem*, kdy šek obsahuje navíc údaj indosatáře, který slovy „za mě na řad“, převádí svá práva na dalšího majitele vlastnoručním podpisem provedeným přesně podle znění řadu.

Křížování šeku má zabránit jeho zneužití neoprávněnou osobou. Provádí se dvěma rovnoběžnými čarami na líci šeku, a to *všeobecným křížováním*, u kterého není mezi čarami uvedena konkrétní banka a šek tak může šekovník proplatit jiné peněžní instituci nebo svému klientovi. Dále pak *zvláštním křížováním*, u něhož se mezi čarami uvádí konkrétní banka, což znamená, že proplacení šeku je možné provést pouze této bance.²⁶

3.3 Směnka

Směnka je převoditelný cenný papír, ze kterého vyplývá bezpodmínečný dlužnický závazek sepsaný v přesně stanovené formě a který poskytuje majiteli směnky nesporné právo požadovat ve stanovenou dobu zaplacení peněžní částky na směnce uvedené.²⁷

V ČR se vydávání a použití směnek řídí Zákonem č. 191/1950 Sb., směnečným a šekovým.²⁸

²⁵ Zákon směnečný a šekový, Článek II – Šek, Indosament (§ 14. - 24.)

²⁶ Zákon směnečný a šekový, Článek II – Šek, Šek křížovaný a šek k zúčtování (§ 37. - 39.)

²⁷ KALABIS Z., *Bankovní služby v praxi*, 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1

Základními formami směnky jsou směnka cizí a směnka vlastní²⁹. Toto rozdělení vyplývá ze slibu či příkazu výstavce směnky zaplatit dlužnou částku. U směnky vlastní se výstavce zavazuje uhradit dlužnou částku určité osobě na určitém místě ve stanovený den. U směnky cizí prikazuje výstavce (věřitel) jiné osobě zaplatit v určité době na určitém místě dlužnou částku osobě uvedené na směnce. V mezinárodním platebním styku je používanější směnka cizí.

Směnka musí obsahovat podstatné náležitosti dané směnečným zákonem. Podstatné náležitosti **směnky cizí** jsou (§ 1):

- označení, že jde o směnku v textu listiny, vyjádřené v jazyku, v kterém je tato listina sepsána,
- bezpodmínečný příkaz zaplatit určitou peněžní sumu,
- jméno toho, kdo má zaplatit (směnečníka),
- údaj splatnosti,
- údaj místa, kde má být placeno,
- jméno toho, komu nebo na jehož řad má být placeno,
- datum a místo vystavení směnky,
- podpis výstavce.

Akceptace cizí směnky je úkon, kterým směnečník (dlužník), jemuž výstavce směnky cizí prikazuje zaplatit určité oprávněné osobě určitou sumu na stanoveném místě a ve stanoveném čase, přijímá obsah směnky a svůj souhlas vyznačuje na směnce. Akcept směnky by měl být proveden osobou k tomuto úkonu oprávněnou a osoba akceptanta musí být totožná se jménem směnečníka. Akcept směnky může být proveden na líci směnky (zde postačí pouhý podpis akceptanta), anebo na rubu směnky, kde je nutno doplnit označující doložku akceptu, např. „přijato“, „přijal jsem“, „akceptováno“ apod. Akcept směnky musí být bezpodmínečný, nelze k akceptu vázat splnění nějaké doplňující podmínky.³⁰

²⁸ Zákon č. 191/1950 Sb., zákon směnečný a šekový, Článek I - Směnka (§ 1. - 98.)

²⁹ Zákon směnečný a šekový, Článek I – Směnka, Směnka cizí (§ 1. - 74.), Směnka vlastní (§ 75. - 78.)

³⁰ Zákon směnečný a šekový, Článek I – Směnka, Přijetí směnky (§ 21. - 29.)

Směnka vlastní obsahuje stejné náležitosti jako směnka cizí, s tím rozdílem, že výstavcem směnky je dlužník, který se zavazuje směnku zaplatit v době splatnosti, a proto odpadá jméno směnečníka (§ 75).

3.3.1 Splatnost směnky a inkaso směnky

Protože směnka jako dlužnický dokument představuje závazek zaplatit určitou částku peněz v určitou dobu, rozeznáváme podle splatnosti směnek následující druhy:³¹

- *vista směnky (at sight)* – jsou splatné na viděnou, tj. při předložení směnky,
- *vista směnky lhůtní (časové)* – jsou splatné v určitou dobu po předložení, např. 30 dní po předložení směnky,
- *fixní směnky* – jsou splatné v určitý den, splatnost je uvedena např. 15. 9. 2009,
- *dat směnky* – jsou splatné v určitou dobu po vystavení směnky (např. 120 days after date).

Věřitel požadující zaplacení směnky má povinnost předložit směnku při splatnosti dlužníkovi k proplacení.³² Tuto povinnost může věřitel přenést na banku a pověřit ji inkasem směnky. Banka věřitele, je-li požádána o inkaso směnky, vyzve dlužníka k zaplacení. Pokud je směnka zaplacená, připíše výnos (po srážce své odměny) ve prospěch účtu věřitele. Není-li směnka zaplacená dlužníkem, zařídí banka „protest pro neplacení“, přeje-li si to věřitel. Tento protest provádí osoba k tomu úkonu zákonem oprávněná (notář, soud apod.). Lhůta ke zřízení protestu je 2 pracovní dny následující po dnu splatnosti.³³

³¹ Zákon směnečný a šekový, Článek I – Směnka, Splatnost směnky (§ 33. - 37.)

³² Zákon směnečný a šekový, Článek I – Směnka, Placení [cit. § 38] „Směnku splatnou v určitý den nebo v určitý čas po datu vystavení nebo po viděné musí majitel předložit k placení v den platební nebo v jeden den ze dvou následujících pracovních dní.“

³³ Zákon směnečný a šekový, Článek I – Směnka, Postih pro neplacení (§ 44)

3.3.2 Použití směnek a operace se směnkami

Směnka se používá například v souvislosti s těmito platebními instrumenty:

- s **dokumentárním inkasem**, kdy pověřená banka je oprávněna vydat dokumenty ke zboží pouze proti přijetí směnky vystavené exportérem na dovozce (importéra).
- s **dokumentárním akreditivem**, a to v rámci čerpání akreditivu použitelného akceptací nebo negociací směnky.

Mezi používané operace se směnkami patří:

- **eskont směnky bankou** - odkup směnky před dobou splatnosti se zpětným postihem. Banka odkoupí směnku před datem splatnosti, za což si sráží diskontní poplatek, a zbylou částku převede postupiteli (původnímu majiteli) na účet. Výhodou je okamžité poskytnutí peněžních prostředků, nevýhodou pak, že v případě neplacení směnky hlavním dlužníkem je banka oprávněna zatížit účet původního směnečného věřitele, jenž směnku eskontoval;
- **forfaiting** – odkup směnky před dobou splatnosti bez zpětného postihu. Na rozdíl od eskontu banka v případě neplacení směnky hlavním dlužníkem nemůže uplatnit své postihové právo vůči původnímu majiteli, který jí směnku postoupil, ale vymáhá sama na dlužníkovi splacení jeho závazku;
- **indosace (žirování)** - převod práv ze směnky plynoucích na dalšího oprávněného nabyvatele směnky. Provádí se tzv. indosamentem, princip žirování je stejný jako u šeků;³⁴
- **avalizace** – směnečné rukojemství vyjádřené formou avalu. Ve směnce se objevuje jako tzv. avalizační doložka. Avalizace představuje závazek další osoby na směnce, tzv. avalisty, že v případě neochoty nebo insolvence směnečného dlužníka bude směnku honorovat namísto dlužníka. Avalistou může být kdokoli, např. soukromá osoba, společnost nebo banka. Smyslem směnečného rukojemství je zvýšit kvalitu zajištění předmětnou směnkou.³⁵

³⁴ Zákon směnečný a šekový, Článek I – Směnka, Indosament (§ 11. - 20.)

³⁵ Zákon směnečný a šekový, Článek I – Směnka, Směnečné rukojemství (§ 30. - 32.)

3.4 Dokumentární platby

V zahraničním obchodě je volba jednotlivých platebních forem a bankovních nástrojů závislá na vzájemné důvěře a obchodních zkušenostech exportéra i importéra. V případě, kdy jsou obchodní partneři od sebe velmi vzdáleni, vzájemně se příliš neznají a existují-li rizika politické či ekonomické nestability, nejsou platba předem nebo dodávka zboží „na úvěr“ tou nejvhodnější platební metodou.

Z důvodu pochybností, zda bude smlouva řádně dodržena, požadují oba partneři jisté garance: exportér jistotu, že obdrží platbu za zboží, které dodal, a importér, že získá zboží, za které zaplatil. Tyto požadavky obou smluvních stran mohou zajistit dokumentární platby, které jsou „de facto“ zaplacením dodaného zboží, a to proti dispozičním dokumentům, které představují nárok na toto zboží. Jsou řešením, jak lze zabezpečit, aby si exportér ponechal kontrolu nad zbožím až do jeho zaplacení importérem, a zároveň je tato úhrada okamžikem, kdy importér přebírá zboží. Platebními instrumenty, které se za tímto účelem v rámci dokumentárních plateb používají, jsou dokumentární inkaso a dokumentární akreditiv.³⁶

3.4.1 Dokumentární inkaso

V mezinárodním platebním styku je dokumentární inkaso jednou z klasických forem dokumentárních plateb.

Dokumentární inkaso je operace zprostředkovaná bankou na základě příkazu jejího klienta obstarat vydání dokumentů opravňujících nakládat se zbožím třetí osobě proti zaplacení určité peněžní částky.³⁷

Pro provádění dokumentárních inkas se banky v ČR řídí již několikrát citovaným Obchodním zákoníkem³⁸, a Jednotnými pravidly pro Inkasa (Uniform Rules for

³⁶ ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 144 s. ISBN 80-247-0771-3

³⁷ KALABIS Z. *Bankovní služby v praxi*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1

Collections – URC), pokud dokumentární inkasa obsahují příslušnou doložku o uplatnění těchto pravidel. Současná platná verze těchto pravidel má označení URC 522.

Druhy dokumentárních inkas

V praxi se dokumentární inkaso vyskytuje ve dvou podobách:

- **dokumentární inkaso s podmínkou D/P (*documents against payment*)** - při použití této instrukce jsou dokumenty vydány odběrateli pouze proti okamžitému zaplacení, tj. předání a pořízení příkazu k úhradě fakturované částky dodavateli (exportérovi);
- **dokumentární inkaso s podmínkou D/A (*documents against acceptance*)** - v tomto případě se jedná o směnečný neboli dodavatelský úvěr krytý směnkou. Dokumenty jsou odběrateli vydány proti akceptaci směnky. Směnka může být splatná at sight, tedy na viděnou, nebo až za několik dní k určitému datu (zpravidla 30-180 dní od data vystavení faktury, konosamentu apod.).

3.4.2 Dokumentární akreditiv

Mezi nejvýznamnější a nejbezpečnější dokumentární platební instrumenty, používané při vývozu a dovozu zboží, patří dokumentární akreditiv.

Dokumentární akreditiv je možné charakterizovat jako písemný závazek banky, vystavený na základě žádosti jejího klienta (příkazce, importéra), zaplatit třetí osobě (beneficientovi, exportérovi) akreditivem stanovenou částku proti dokumentům, předloženým v rámci platnosti akreditivu a odpovídajícím všem jeho podmínkám.³⁹

Z této definice dokumentárního akreditivu vyplývá, že se vždy jedná o závazek banky poskytnout určité peněžní plnění exportérovi, pokud jím budou splněny všechny podmínky

³⁸ Obchodní zákoník, Část třetí - Obchodní závazkové vztahy, Smlouva o inkasu (§ 692. – 699.)

³⁹ ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 144 s. ISBN 80-247-0771-3

akreditivu, tedy bez ohledu na platební schopnost importéra. Tento závazek má povahu pouze dokumentární, jelikož banky se zabývají pouze předloženými dokumenty, nikoli zbožím či uzavřenými obchodními kontrakty. Závazek bance vzniká dnem oznámení, že otevřela akreditiv, naopak plněním banky či uplynutím platnosti akreditivu tento závazek zaniká.

Aby měl exportér právo na zaplacení hodnoty předložených dokumentů, musí splnit tyto podmínky: předložit všechny požadované dokumenty bez závad, včas a na určené místo, prostřednictvím jmenované banky.

Podmínky pro mezinárodní použití dokumentárních akreditivů upravují Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy (The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP, platná publikace č. 600) a dále se řídí Obchodním zákoníkem č. 513/1991 Sb.⁴⁰

Druhy dokumentárních akreditivů

Základní formy dokumentárního akreditivu, které vyplývají z jeho závazkové povahy, jsou:

- **neodvolatelný akreditiv**, jenž představuje neodvolatelný závazek vystavující banky poskytnout stanovené plnění beneficiantovi, pokud splní stanovené podmínky dané akreditivem; bez souhlasu všech zúčastněných stran nelze akreditiv měnit ani zrušit;
- **odvolatelný akreditiv**, jenž může být vystavující bankou kdykoli odvolán nebo změněn (i po předložení dokumentů), a tudíž nepředstavuje skutečný závazek této banky. Tento druh akreditivu se používá jen výjimečně.

Pokud dokumentární akreditiv přímo neuvádí, zda je odvolatelný nebo neodvolatelný, je dle UCP 600 považován za neodvolatelný.

⁴⁰ Obchodní zákoník, Část třetí - Obchodní závazkové vztahy, Smlouva o otevření akreditivu (§ 682. – 691.)

Neodvolatelné dokumentární akreditivy rozlišujeme podle právní závaznosti na **potvrzené a nepotvrzené**.

U *nepotvrzeného akreditivu* je banka beneficianta (exportéra) pouze bankou avizující, což znamená, že tato banka nevstupuje do závazku vůči beneficiantovi. Tato banka mu pouze oznamuje otevření akreditivu a zprostředkovává jeho realizaci, tzn., exportér prostřednictvím této banky předkládá dokumenty a ta je zasílá bance vystavující dokumentární akreditiv (bance importéra).

V porovnání s tím zvláštností *potvrzeného akreditivu* je, že na základě instrukcí uvedených vystavující bankou v textu akreditivu může avizující banka k obdrženému akreditivu připojit své potvrzení (závazek zaplatit), načež rozhodnutí této banky tak učinit je ovlivněno bonitou vystavující banky a podmínkami akreditivu. V případě, že se rozhodne avizující banka akreditiv potvrdit, vstupuje tato banka (zpravidla umístěná v zemi exportéra) do vztahu s vystavující bankou a beneficiantem (exportérem). Vystavení akreditivu s potvrzením požaduje po obchodním partnerovi exportér tehdy, chce-li vyšší zajištění vůči teritoriálnímu riziku země vystavující banky (country risk), nebo vůči riziku nezaplacení touto vystavující bankou (bank risk). Tímto způsobem získává exportér další příslib (potvrzující banky), že pokud řádně splní všechny podmínky akreditivu, dostane zaplacen.

K zvláštním typům dokumentárních akreditivů, rozděleným podle **způsobu jejich zpracování**, patří například:

- *revolvingový akreditiv*, který se po čerpání akreditivní platby na základě předložení dokumentů obnoví, tj. částka akreditivu je beneficiantovi opět k dispozici v původní výši bez požadavku jakékoli změny původního akreditivu. Tento akreditiv se obnovuje buď vzhledem k časovému období, nebo vzhledem k hodnotě akreditivu. U obnovování z časového hlediska může být tento druh akreditivu kumulativní (hodnota nečerpaná v předcházejícím období se převádí do následujícího období), anebo nekumulativní (nečerpaná hodnota propadá);

- **převoditelný akreditiv** může být původním příjemcem převeden na jinou osobu při dodržení všech původních podmínek akreditivu. Převoditelný akreditiv lze převést pouze jednou na dalšího beneficianta, ale pokud jsou původním akreditivem povoleny dílčí dodávky, může se převést částečně na více beneficiantů. Ti pak již další možnost převedení nemají;
- **back-to-back akreditiv** představuje dva samostatné akreditivy, kdy beneficiant prvního akreditivu je zároveň příkazcem druhého. Rozdíl mezi hodnotami akreditivů, kdy druhý akreditiv je většinou vystaven na nižší hodnotu než původní akreditiv, tvoří provizi prvního beneficianta, zpravidla zprostředkovatele obchodu;
- **remboursní akreditiv** je používán u obchodních operací, u kterých je smluvně dohodnuta odložená splatnost kupní ceny zboží a součástí požadovaných dokumentů je lhůtní směnka vystavená na banku příjemce. Akreditivní závazek je splněn při předložení požadovaných dokladů příjemcem a akceptací směnky bankou příjemce. Tato bankovní operace je uskutečněna na základě dohody (mezi vystavující bankou a bankou akceptující směnku) o poskytnutí remboursního úvěru, kdy diskont i riziko celé operace nese banka vystavující akreditiv.⁴¹

3.4.3 Standby akreditiv

Standby akreditiv není na rozdíl od klasického dokumentárního akreditivu platebním instrumentem, ale instrumentem zajišťovacím. Slouží pro zajištění platebního závazku dlužníka (importéra), který by měl být zaplacen jiným způsobem, než prostřednictvím standby akreditivu, např. formou hladké platby v den splatnosti uvedené na obchodní faktuře. Požadované dokumenty osvědčující realizaci dodávky (např. prohlášení beneficianta o neplacení dlužníkem, kopie obchodní faktury, kopie transportního dokumentu apod.) se předkládají bance až v případě, kdy nebyly určité podmínky ze strany importéra splněny.

⁴¹ MARVANOVÁ, M. Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 3. vyd. ECON, 1995. 374 s. ISBN 80-901627-2-X

Standby akreditivy vznikly původně v USA, kde v důsledku Velké krize ve 30. letech minulého století a následné přísné regulace bankovního sektoru, která trvala až do počátku 90. let, banky nebyly oprávněny vystavovat bankovní záruky. Protože se nechtěly vzdát této možnosti, začaly postupně používat "klasický komerční" dokumentární akreditiv, který slouží k zaplacení za dodávku zboží či služeb, k zajišťování (splnění určitých povinností strany kontraktu), tak jako by to umožňovaly bankovní záruky.⁴²

The International Standby Practices (ISP98) byly vytvořeny speciálně pro mezinárodní používání standby akreditivů. Jinak pokud není uvedena tato úprava v textu akreditivu, používají se Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy UCP 600.

Druhy standby akreditivů

Postupným používáním standby akreditivů se vytvořilo mnoho typů (např. podle forem placení, realizace jednotlivých obchodů apod.). Níže jsou uvedeny některé z nich:

- **standby za dobré provedení** - zajišťuje závazek plnit jiným způsobem než zaplatit peníze, tedy zajišťuje jiný závazek než platební (např. za dobré provedení kontraktu),
- **standby za platbu předem** - zajišťuje závazek vrátit platbu předem, pokud příkazce nesplní nějaké smluvní podmínky,
- **standby za nabídku** - zajišťuje závazek v případě výběrového řízení,
- **protistandby** - zajišťuje závazek vystavit jiný standby akreditiv nebo splnit jiný závazek,
- **finanční standby** - zajišťuje závazek zaplatit nebo vrátit vypůjčené peníze.⁴³

V České republice se využívají k zajištění určitého závazku spíše klasické bankovní záruky než standby akreditivy, ale možnost vystavit standby akreditiv nabízí svým klientům již řada bankovních subjektů působících v ČR.

⁴² Mezinárodní pravidla pro Standby ISP 98, vyd. ICC ČR, 104 s. ISBN 80-903297-1-3

⁴³ Mezinárodní pravidla pro Standby ISP 98, vyd. ICC ČR, 104 s. ISBN 80-903297-1-3

3.5 Bankovní záruka

Dalším důležitým bankovním instrumentem používaným k zajištění obchodů se zahraničím je bankovní záruka. Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele (beneficienta) do výše jmenovité peněžní částky, jestliže určitá třetí osoba (dlužník) nesplní určitý závazek nebo nebudou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině.⁴⁴

Bankovní záruka je jedním z nejužívanějších zajišťovacích instrumentů, které zmírňují komerční rizika, protože jak plyne z jejího názvu, do závazku vstupuje banka. Ta se zavazuje zaplatit beneficiantovi určitou peněžní částku na základě jeho první výzvy podložené písemným prohlášením, že nedošlo k plnění v záruce uvedeného závazku ze strany jeho obchodního partnera. Bankovní záruka je tedy druhem zajištění rizik (zejména úvěrových) vyplývajících z poskytnuté platební metody (placení po uskutečnění dovozu).

Bankovní záruku jakožto speciální případ ručení upravuje v České republice obchodní zákoník.⁴⁵ Vedle uvedené právní úpravy se v mezinárodní oblasti můžeme setkat s odkazem na úpravu záruk podle Jednotných pravidel pro záruky vyplatitelných na požádání (The Uniform Rules for Demand Guarantees) publikace č. 458, vydaných Mezinárodní obchodní komorou v Paříži.

3.5.1 Obsah bankovní záruky

Přestože texty záruk mohou být utvářeny volně, neboť neexistuje žádná jednotná předepsaná úprava záručních smluv, měly by obsahovat minimálně tyto následující klauzule:

- **úvod**, který se v krátkosti vztahuje k základním údajům daného obchodu (jména a adresy obchodních partnerů, druh obchodu, výše bankovní záruky, druh záruky atd.);

⁴⁴ MARVANOVÁ, M. Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 3. vyd. ECON, 1995. 374 s. ISBN 80-901627-2-X

⁴⁵ Obchodní zákoník, Zvláštní ustanovení o některých obchodních závazkových vztazích, Bankovní záruka (§ 313. – 322.)

- **prohlášení o závazku**, kterým se banka poskytující záruku zavazuje provést plnění ze záruky (dle podmínek uvedených v záruce);
- **klauzule o časovém omezení platnosti**, která jednoznačně omezuje dobu trvání záručního závazku, ve kterém lze uplatnit eventuální plnění ze záruky. Pokud není platnost vymezena konkrétním datem, může být záruka časově neomezená (uvedeno v záruce prohlášením banky).

Podle druhu bankovní záruky a požadavků vyplývajících z předmětného obchodu se mohou v textu záruky objevit i další klauzule.

3.5.2 Druhy bankovních záruk

Záruky lze třídit podle mnoha hledisek, z nichž základním je forma vyplacení záruky:⁴⁶

- **abstraktní záruka** - závazek banky k příjemci záruky je bezpodmínečný a je oddělen (abstrahován) od smlouvy. K plnění ručitelem dochází okamžitě po předložení písemné výzvy beneficianta. Banka může formálně stanovit podmínky pro výplatu ze záruky, např. požadovat písemné prohlášení beneficianta, že příkazce nesplnil své závazky, požadovat kopie nezaplacených faktur apod.;
- **akcesorická záruka** - vyplacení záruky musí předcházet předložení dokumentů, z nichž vyplývá porušení smluvních podmínek, neboť záruka obsahuje vazbu na zajišťovaný závazek, např. kontrakt. Banka na pokyn příkazce buď záruku vyplatí, nebo obsah dokumentů (na rozdíl od předchozího případu) pečlivě ověřuje a při shledání neopodstatněnosti požadavku může odmítnout záruku příjemci vyplatit.

Dále rozlišujeme záruky podle ručícího subjektu, na **přímé** a **nepřímé** bankovní záruky. Přímou záruku vystaví banka na základě příkazu odběratele (dlužníka) přímo ve prospěch beneficianta (exportéra). U nepřímé záruky banka příkazce pověří jinou banku, zpravidla banku exportéra, aby proti jejímu ručení (protizáruce) vystavila záruku ve prospěch

⁴⁶ MARVANOVÁ, M. Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 3. vyd. ECON, 1995. 374 s. ISBN 80-901627-2-X

exportéra. Jde tedy o kombinaci dvou bankovních záruk. Pokud beneficiant požádá svou banku o plnění, hojí se tato banka na zahraniční bance, od které příkaz k vystavení záruky dostala. Otevření nepřímé záruky je zpravidla požadováno exportérem z důvodu nedostatečné bonity ručícího subjektu, zahraniční banky v zemi odběratele. Nepřímé záruky můžeme rozdělit na **kryté** a **nekryté**. U krytých záruk banka, která vystavuje bankovní záruku, požaduje po příkazující bance, aby vázala příslušnou částku na zvoleném účtu předem. U nekrytých záruk se spokojí se závazkem zahraniční banky uhradit veškeré náklady.

Jiné členění je na **platební** a **neplatební** bankovní záruky. Platební záruky zajišťují peněžité závazky dlužníka, naproti tomu neplatební záruky zajišťují splnění jiných závazků, než jsou závazky dlužníka zaplatit. Mezi neplatební bankovní záruky např. patří:

- **záruka za nabídku (*bid bond*)** je druhem bankovní záruky, která se používá v případě vypisování veřejných soutěží, kdy importér požaduje složení jistoty, tj. bankovní záruku za nabídku. Ta slouží vypisovateli soutěže pro případ, že by dodavatel (exportér) nedodržel podmínky nabídky při uzavírání kontraktu, z jakýchkoli důvodů od smlouvy odstoupil nebo kontrakt vůbec nepodepsal. Plnění ze záruky představuje škodu, která mu tím vznikla, a může z ní pokrýt náklady spojené s vypsáním nové veřejné soutěže;
- **akontační záruka (*advance payment guarantee, down payment guarantee*)** představuje závazek banky, že uhradí částku akontace zaplacenou dovozcem vývozci nebo její část v případě, že vývozce nesplní podmínky smlouvy o vývozu, nedodá nebo dodá jen částečně a akontaci sám nevrátí;
- **kauční záruka (*performance bond*)** slouží jako záruka za řádné provedení kontraktu. Poskytuje dovozcí možnost požadovat platbu ze záruky, pokud nedojde ke splnění některého smluvně sjednaného plnění. Banka může ručit po celé období dodávek až do převzetí předmětu kontraktu.

4 Nástroje exportního financování

Bez možnosti užití nástrojů exportního financování nelze některé vývozní operace realizovat. Jedná se o exportní transakce, které vyžadují individuální přístup z hlediska charakteru zahraničního trhu, zejména z pohledu teritoriálních rizik, ekonomických potíží země kupujícího a bonity obchodního partnera.

Nejen importéři, ale také exportéři mnohdy nedokáží financovat odbyt pouze z vlastních zdrojů, ať již v důsledku kapitálové vybavenosti firmy nebo s ohledem na finanční toky ovlivněné stanovenými platebními podmínkami a splatnostmi pohledávek za dodané zboží a služby. Jindy jsou rizika tak vysoká, že je firma nechce podstupovat sama a raději je přenesle na další subjekty, kterými jsou banky a další specializované instituce, jež poskytují v rámci svých služeb produkty na zajištění exportního financování.

Mezi nástroje exportního financování můžeme zařadit:

- **faktoring,**
- **forfaiting,**
- **exportní odběratelský úvěr,**
- **postfinancování dokumentárního akreditivu.**

4.1 Faktoring

Faktoring je způsob financování poskytnutého dodavatelí (vývozci) bankou nebo faktoringovou společností, při kterém vývozce (držitel) prodá své pohledávky za odběrateli těmto subjektům. Předmětem faktoringu je odkoupení pohledávek faktorem před dobou jejich splatnosti a jejich proplacení, zpravidla bez zpětného postihu⁴⁷ vůči původnímu věřiteli při insolvenční dlužníka, dodavatelí (vývozci). Pohledávky musí splňovat určité podmínky, jako jsou například krátká doba splatnosti (zpravidla do 90 dnů od data jejich vystavení), nesmí s nimi být spojena jiná práva či majetkové nároky třetích osob apod.

⁴⁷ Regres (postih) – oprávněný nárok toho, kdo za dlužníka splnil dluh, požadovat na dlužníkovi náhradu za plnění poskytované věřiteli.

Faktoring lze provádět **jednorázově** nebo **opakovaně**, na základě smlouvy o postupování pohledávek uzavřenou mezi faktorem a dodavatelem (vývozcem). Touto smlouvou se dodavatel zavazuje postupovat pohledávky faktoringové společnosti dle dohodnutých pravidel a faktor se zavazuje k plnění služeb v rozsahu uvedeném ve smlouvě.

Podle úrovně služeb poskytovaných faktoringovou společností rozlišujeme **regresní** a **bezregresní** faktoring. V případě, kdy mohou být nezaplacené pohledávky vráceny faktorem zpět dodavateli (postupiteli), označujeme také jako faktoring nepravý. Naopak u pravého faktoringu nelze uplatnit zpětný postih na postupitele, riziko platební neschopnosti či nevůle dlužníka přebírá faktor odkupující pohledávku.

Hodnota platby za postoupené pohledávky, která je faktorem připsána na účet dodavatele, je většinou snížena o poplatky a provize této faktoringové společnosti. Náklady za využívání faktoringových služeb jsou neseny dodavatelem (vývozcem) a zpravidla se skládají z **faktoringové provize** a **úroku**.⁴⁸

4.2 Forfaiting

Forfaiting je podobným nástrojem financování jako faktoring. V rámci forfaitingu se odkupují střednědobé a dlouhodobé pohledávky s odloženou splatností zpravidla delší než 90 dní, bankou nebo forfaitingovou společností (forfaiterem). Pohledávky, které jsou postupovány, musejí být zajištěné avalovou směnkou, dokumentárním akreditivem apod.

Na rozdíl od faktoringu je vedle delší doby splatnosti a ručení rozdíl také v tom, že se v praxi forfaitují pouze jednotlivé pohledávky a ty jsou forfaiterem odkupovány bez zpětného postihu na předcházejícího držitele.

Poplatky z faktoringové operace jsou hrazeny exportérem a jsou většinou tvořeny **diskontem**, **zpracovatelskou provizí** a **závazkovou provizí**, která je účtována za držbu

⁴⁸ MACHKOVÁ, H., a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 244 s. ISBN 978-80-247-1590-2

pohotových finančních prostředků od sjednání forfaitingového kontraktu do odkoupení pohledávky.

4.3 Exportní odběratelský úvěr

Jednou z forem střednědobého a dlouhodobého financování vývozu je exportní odběratelský úvěr. Subjektem poskytujícím toto financování je banka exportéra, která se stává přímým věřitelem zahraničního odběratele (importéra). Tato banka proplácí exportérovi hodnotu zboží a služeb okamžitě při realizaci dodávky nebo i před samotnou dodávkou, záleží na podmínkách uzavřené smlouvy o čerpání úvěru a na dokumentech požadovaných k předložení v rámci jeho čerpání, zatímco splátka úvěru je prováděna bankou importéra (respektive importérem).⁴⁹

Vzhledem k tomu, že rizika nesená financující bankou se zvyšují v závislosti na délce úvěrového vztahu a rizikovosti daného teritoria, zajišťuje se banka exportéra proti rizikům (teritoriálním, komerčním) prostřednictvím pojištění úvěru poskytovaného pojišťovnou (EGAP).

4.4 Financování dokumentárního akreditivu (postfinancing)

Okamžitou výplatu hodnoty dokumentárního akreditivu umožňuje exportérovi tzv. postfinancování, neboť v sobě kombinuje platební a úvěrový nástroj. Používá se v situaci, kdy exportér žádá po svém obchodním partnerovi otevření akreditivu splatného na viděnou, ale ten preferuje delší platební termín pro zaplacení zboží, např. 180 dní od data vystavení faktury. Znamená to, že importér otevře akreditiv s odloženou splatností, ale banka exportéra proplatí hodnotu dokumentů vývozci ihned po jejich předložení a vystavující bance poskytne za dohodnutou sazbu postfinancování, které jde k tíži vystavující banky (importéra).⁵⁰

⁴⁹ BENEŠ, V., a kol., *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3

⁵⁰ Internetový portál UniCredit Bank Czech Republic. Dostupný z WWW: <<http://www.unicreditbank.cz/>>

5 Řízení rizik zahraničního obchodu ve Škoda Auto

Nejznámější společností, která bezesporu patří k největším „tahounům“ českého exportu a která má se zahraničním obchodem bohaté zkušenosti, je v České republice firma ŠKODA AUTO a.s., se sídlem v Mladé Boleslavi.

Základní předpoklad úspěšného naplnění exportní strategie firmy se stále více opírá o fakt, že rizika vyplývající z obchodních aktivit v zahraničí je zapotřebí vnímat komplexně, předvídat jejich důsledky a snažit se je minimalizovat vhodnými způsoby a nástroji zajištění, které v této oblasti využívá i firma Škoda Auto. Struktura řízení rizik je ve Škoda Auto založena na decentralizované odpovědnosti jednotlivých odborných útvarů, přičemž představenstvo společnosti je těmito útvary aktuálně informováno o nejvýznamnějších rizicích na pravidelných jednáních.⁵¹

5.1 Historie firmy Škoda Auto

Firma Škoda Auto patří mezi pětici nejstarších automobilek na světě, kterou jako závod na výrobu a opravu jízdních kol, později na výrobu motocyklových tříkolek a automobilů, založili Václav Laurin a Václav Klement v Mladé Boleslavi roku 1895 pod značkou „Laurin & Klement“ (L&K).

Firma začala vyrábět první automobily v roce 1905. Již tyto první vozy se staly hitem pro svojí výhodnou cenu a kvalitu provedení. V roce 1907 firma vyrobila 250 automobilů, z nichž téměř 70% odebrali zahraniční partneři. Firma postupně zakládala filiálky v mnoha zemích Evropy, Asie, Afriky a Jižní Ameriky. Před 1. světovou válkou se stali L&K největšími výrobci automobilů Rakousko – Uherska a exportovali do celého světa. Auta této značky jezdila nejen po celé Evropě, ale také v Mexiku, Japonsku a Austrálii.

⁵¹ Celkový Management rizik firmy vychází ve Škoda Auto z jednotného centralizovaného principu řízení Controllingem v koordinaci s útvarem vnitřního auditu, aplikovaným v rámci celého koncernu Volkswagen, který je zajištěn organizační směrnici.

V roce 1925 se automobilka stala součástí Škodových závodů v Plzni. Kritická odbytová situace a ekonomický tlak přiměly firmu ke spojení s tehdejší největším strojírenským podnikem v Čechách. Hlavním důvodem tohoto sloučení bylo získání kapitálu potřebného k přechodu na levnou sériovou výrobu. Příznivý vývoj firmy však zastavila 2. světová válka, kdy byla výroba přizpůsobena válečným účelům.

V roce 1946 byla automobilka vyčleněna ze Škodových závodů a přejmenována na Automobilové závody, národní podnik (AZNP), ke kterému byly v padesátých letech připojeny pobočné závody ve Vrchlabí a Kvasinách. Výrobní kapacita těchto závodů představovala až 120 tisíc automobilů ročně. Vzhledem k hospodářské a politické izolaci země v tomto období došlo k částečné ztrátě kontaktu se světovým vývojem a konkurencí, a tudíž k menšímu rozvoji zahraničních odbytišť.

Začátkem devadesátých let firma Škoda Auto hledala ekonomicky silného partnera, který by přinesl výrobní know how a finanční kapitál potřebný k zachování konkurenceschopnosti automobilky. Tím se stal v roce 1991 německý koncern Volkswagen (VW). Spojení s VW velmi urychlilo celkový rozvoj firmy Škoda Auto, to nejen v materiální sféře a způsobu myšlení, ale zejména ve znovunabytí světového věhlasu firmy jako předního exportéra kvalitních výrobků. Rychlý návrat na respektovanou pozici mezi ostatní renomované automobilové značky umožnil firmě Škoda Auto nejen rozšiřovat a zvyšovat poptávanou produkci v domácích výrobních závodech (Mladé Boleslavi, Vrchlabí a Kvasinách), ale také postupně zakládat vlastní dceřiné společnosti a montážní závody. Skupina Škoda Auto je nyní tvořena mateřskou společností ŠKODA AUTO a.s., a jejími dceřinými společnostmi na Slovensku, v Polsku, Německu, Indii a Rusku. Kromě vlastních výrobních a montážních závodů spolupracuje Škoda Auto dlouhodobě s partnerskými závody v Solomonovu na Ukrajině, Sarajevu v Bosně a Hercegovině a Ust'-Kamenogorsku v Kazachstánu. V současné době je skupina Škoda Auto nejvýznamnějším exportérem České republiky.⁵²

⁵² ŠKODA AUTO a.s., Výroční zpráva 2007, interní materiály firmy

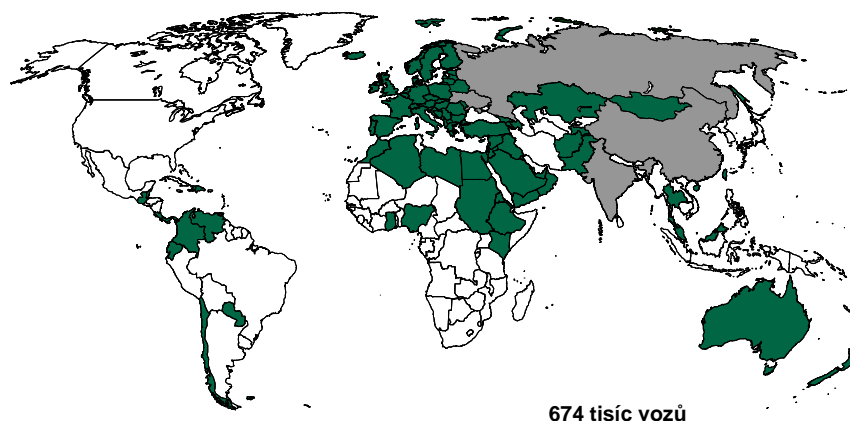
5.2 Výsledky exportu firmy za rok 2008

V roce 2008 Škoda Auto i přes výrazně zostřené podmínky na zahraničních trzích v důsledku celosvětové finanční krize dokázala udržet, v některých případech i posílit, svou pozici na trhu.⁵³ Trhy a regiony s nejsilnějším růstem přitom byly střední a východní Evropa a Asie: Čína (+117%), Rusko (+84,2%), Indie (+31,9%) a Ukrajina (+25,2%), viz obrázek č. 2.

Obr. 2

Zahraníční trhy Škoda Auto v roce 2008

■ významné trhy



Přehled exportních trhů v roce 2008

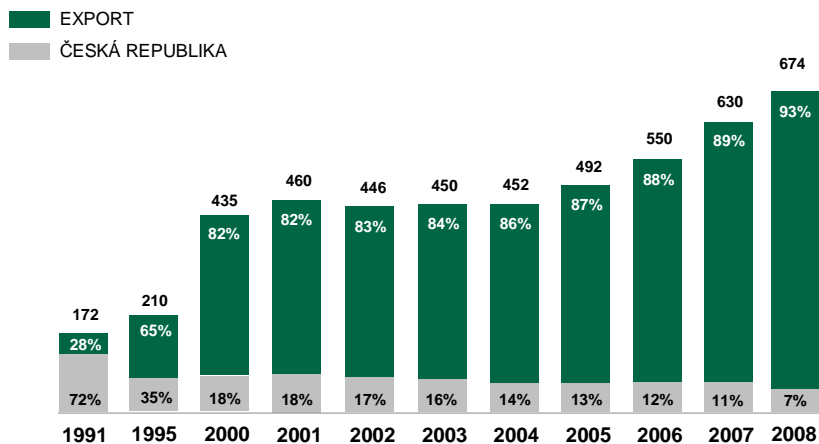
Zdroj: interní prezentace firmy; vlastní zpracování

Negativní vývoj české koruny vůči všem významným měnám (euru, americkému dolaru, ruskému rublu, britské libře) měl v roce 2008 značný vliv na finanční výsledky společnosti Škoda Auto, kdy tržby za vozy, náhradní díly a příslušenství, dodávky v rámci koncernu a ostatní tržby za zboží a služby dosáhly hodnoty 200,2 mld. Kč a byly tak pod úrovní předchozího roku (222,0 mld. Kč, tj. -9.8%). S celkovým počtem 674.530 dodaných vozů zákazníkům, který představuje prodejní rekord v dlouholeté historii společnosti, zůstala firma Škoda Auto nadále nejvýznamnějším vývozcem v České republice, viz obrázek č. 3.

⁵³ ŠKODA AUTO a.s., Výroční zpráva 2008

Obr. 3

Vývoj celkového prodeje vozů Škoda Auto



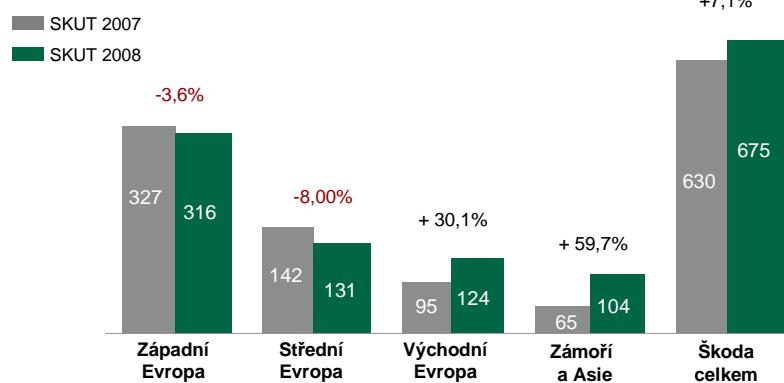
Vývoj celkového prodeje vozů v letech 1991 – 2008

Zdroj: interní prezentace firmy; vlastní zpracování

I přes stagnaci ve střední a západní Evropě dokázala firma Škoda Auto navýšit objemy prodeje ve východní Evropě a zámorí, jak uvádí obrázek č. 4.

Obr. 4

Prodej zákazníkům podle regionů v tis. vozů



Celkové dodávky zákazníkům v roce 2008

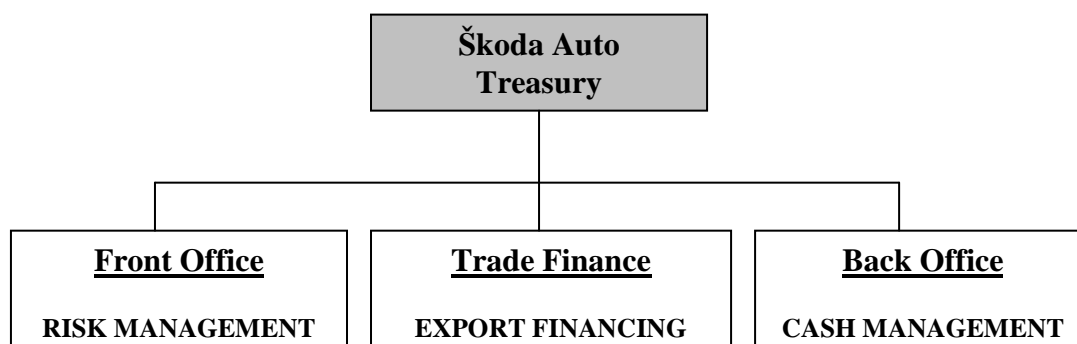
Zdroj: interní prezentace firmy; vlastní zpracování

5.3 Podniková Treasury

Finanční řízení podniků se liší v závislosti na oboru podnikání, typu výrobků a poskytovaných služeb či segmentu trhu. Pro všechny podniky je však společná snaha efektivně řídit peněžní toky a rizika s nimi spojená. Výsledkem pak je vznik specializovaného pracoviště, které se finančním managementem zabývá.

Ve Škodě Auto je tímto pracovištěm oddělení Treasury. Hlavními činnostmi Treasury jsou řízení rizik, řízení likvidity, řízení pohledávek, řízení vztahu s bankami a zahraničními odběrateli. Toto oddělení se skládá z dalších třech pododdělení, kterými jsou Front Office, Back Office a Trade Finance, viz níže uvedené schéma na obrázku č. 5.

Obr. 5



Organizační schéma Treasury Škoda Auto

Zdroj: interní organizační struktura; vlastní zpracování

5.3.1 Front Office

Oddělení Front Office sleduje a zpracovává analýzy z finančních a devizových trhů z pohledu makroekonomických indikátorů vybraných zemí, vývoje směnných kurzů, úrokových sazeb a komodit. K uvedeným informacím jsou vytvářeny databáze pro přípravu reportů a analýz pro vedení společnosti, případně spolupracující odborné útvary, dceřiné společnosti firmy Škoda Auto. Na základě těchto informací jsou vyhodnocována rizika pro celou společnost a opatření, jak tato rizika omezit nebo odstranit. Front Office

dále analyzuje a reportuje vývoj likvidity, vyhodnocuje aktuální pozici společnosti a připravuje podklady pro přípravu finančních plánů.

5.3.2 Back Office

Back Office řídí toky finančních prostředků Škoda Auto v korunách a cizích měnách s cílem zabezpečit platební schopnost vůči interním a externím partnerům společnosti (zaměstnanci, dodavatelé a odběratelé, finanční instituce). Provádí denní finanční dispozice, tzn., plánuje a analyzuje krátkodobé a střednědobé požadavky finančních prostředků, realizuje bezhotovostní platební styk a elektronické bankovníctví.

5.3.3 Trade Finance

Oddělení Trade Finance finančně zajišťuje export firmy. Spolupracuje s prodejními odděleními na výběru a kontrole vhodných platebních a zajišťovacích instrumentů používaných v zahraničním obchodě (hladká platba, bankovní záruka, dokumentární akreditiv, buyer's credit apod.), na základě kterých Trade Finance uvolňuje k expedici vozy a náhradní díly ve shodě s danými nástroji, jejich výší a platností. Ověřuje bonitu dodavatelských a odběratelských subjektů i ručících bank a kontroluje exportní obchodní smlouvy. Taktéž se podílí na řízení pohledávek v souladu se stanovenými platebními podmínkami a odprodává pohledávky za zahraničními odběrateli prostřednictvím forfaitingu a faktoringu.

6 Principy a zásady v Trade Finance z pohledu zajištění rizik

Exportovat na daný zahraniční trh nebo ne? Každý exportér, který chce proniknout do určitých teritorií, by měl věnovat náležitou pozornost všem otázkám, podnětům a rizikům, které jsou s danou zemí a obchodním partnerem spojovány, a snažit se objektivně analyzovat všechna případná pro a proti vstupu na tento trh.

Rizika zahraničního obchodu zpravidla neexistují izolovaně, ale obvykle se jedná o určité kombinace rizik, které mohou představovat potenciální hrozbu ekonomické ztráty, pokud jim není přikládán patřičný význam. Vzhledem k množství rizik je třeba určit priority určitých opatření, která je zapotřebí přijmout (podle pravděpodobnosti výskytu rizik) a zaměřit se na klíčové rizikové oblasti.

Jak jsem již uvedla, ve firmě Škoda Auto řízení rizik vyplývajících z obchodních vztahů se zahraničím převážně spadá do kompetencí podnikové Treasury, zejména pak do oddělení Trade Finance. Protože oddělení Trade Finance je specializováno na problematiku zahraničního platebního styku a s ním souvisejících platebních a zajišťovacích nástrojů, při hodnocení rizik a získávání potřebných informací úzce spolupracuje s interními odděleními Front Office a Back Office, koncernovou Treasury VW v Německu, s jednotlivými odbornými útvary v rámci firmy (prodejními odděleními, účtárnou, Controllingem, právním oddělením atd.) a s externími subjekty, zejména bankami.

6.1 Rizika exportní operace

Analýza rizik souvisejících s exportními operacemi se rozděluje do dvou základních etap:⁵⁴

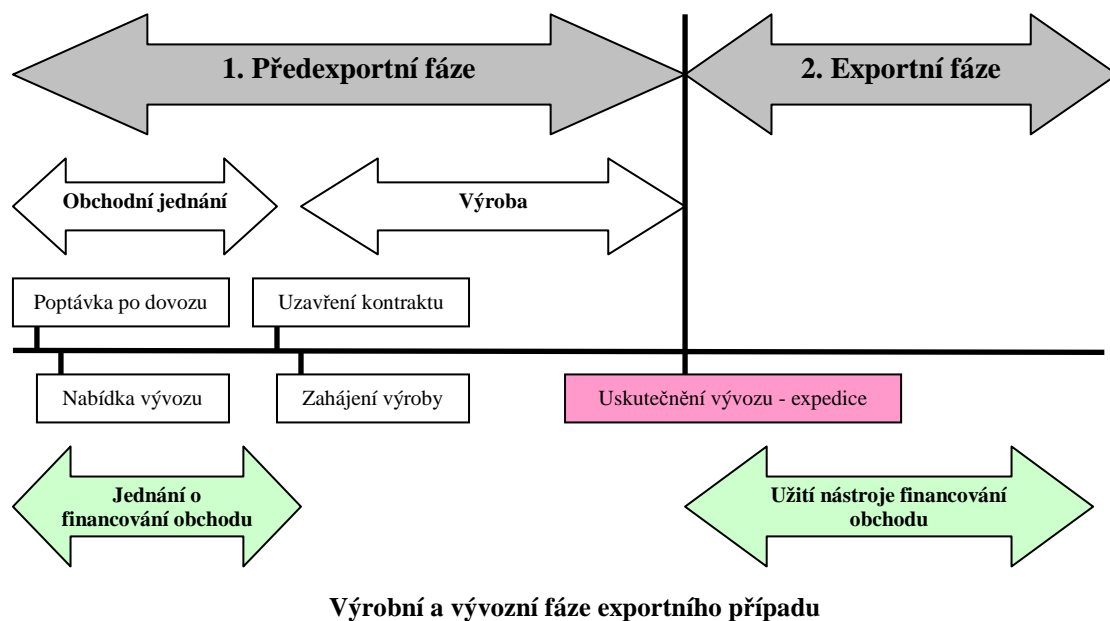
- **předexportní fáze (výrobní) a**
- **exportní fáze (vývozní).**

⁵⁴ ZINECKER, M., *Řízení rizik exportních zakázek z pohledu průmyslového podniku* [online], MM *Průmyslové spektrum*, 2006, č. 3, v rubrice Management / Finance, s. 92. Dostupný z WWW:<<http://www.mmspektrum.com/clanek/izeni-rizik-exportnich-zakazek-z-pohledu-prumysloveho-podniku>

V **předexportní etapě**, která zahrnuje analýzu rizik spojených s daným trhem, vzájemná obchodní jednání exportéra a importéra a samotný výrobní cyklus, představuje největší riziko špatné určení obchodního partnera a případná náhlá nestabilita zahraničních trhů, ať již z pohledu teritoriálních nebo tržních rizik.

V rámci **exportní etapy**, tedy v časovém úseku od odeslání zboží včetně předání dokumentů zahraničnímu odběrateli či jeho bance, až do okamžiku úhrady plné výše prodejní ceny, patří k nejvýznamnějším platební riziko. Toto riziko znamená nebezpečí, že importér neuspokojí zcela nebo z části platební nároky, které jsou na něho kladeny, respektive neuspokojí tyto nároky v dohodnutém čase. Specifickým druhem rizika je riziko kurzové, respektive měnové. Graficky jsou obě exportní etapy znázorněny na obrázku č. 6.

Obr. 6



Zdroj: interní materiály firmy, vlastní zpracování

6.1.1 Rizika tržní a teritoriální

Ať již firma hledá sama vhodný zahraniční trh nebo je oslovena konkrétním subjektem, který má zájem s firmou Škoda Auto spolupracovat, provádí se na začátku podrobná analýza hospodářské a politické situace daného teritoria. Příslušné oddělení prodeje

nezbytné informace zajišťuje pomocí dostupných tiskových zdrojů, např. Exportér (příloha Hospodářských novin) nebo internetových portálů Businessinfo.cz, Export.cz, Czechtrade.cz apod.

Problémem však zůstává, že z těchto zdrojů nelze získat úplné podklady pro určení aktuální míry rizika obchodování. Proto jsou další informace získávány ve spolupráci se zastupitelskými úřady České republiky v zahraničí. Pokud je oddělení Trade Finance požádáno o prověření určitých skutečností, činí tak prostřednictvím partnerských bank, se kterými spolupracuje. Běžně Trade Finance ověřuje rizika zemí pomocí internetového portálu „Bankers almanac“ (bankovního almanachu), kde je možno najít rating (Standard & Poor's, Moody's, Fitch IBCA) téměř pro všechny země světa.

Pro hodnocení ekonomického vývoje jsou sledovány makroekonomické ukazatele, kterými jsou například hrubý domácí produkt a jeho struktura, inflace či vývoj platební bilance. Informace jsou získávány prostřednictvím terminálu Reuters.

Teritoriální riziko země a politické riziko lze účelně snížit na přijatelnou mez pomocí vhodného pojištění. Prostřednictvím pojištění poskytnutého EGAPem Škoda Auto přímo zajišťuje rizika spočívající v omezení nebo ztrátě výnosů z investic svých projektových aktivit v Indii a Rusku, nepřímo pak jako součást využívaných nástrojů exportního financování, např. v rámci Buyer's Creditu poskytnutého některou z bank působících na českém trhu zahraničnímu odběrateli.

6.1.2 Rizika komerční a kreditní

V předexportní fázi, která zahrnuje zejména poptávkové a nabídkové řízení, hraje významnou roli správný výběr obchodního partnera a jasné stanovení podmínek kontraktu. Škoda Auto nezkoumá pouze obchodní potenciál partnera, ale svou pozornost rovněž soustředí na jeho bonitu a finanční zázemí.

Primární informace o daném zahraničním subjektu firma Škoda Auto získává z firemních prezentací, katalogů a výročních zpráv, poskytnutých obchodními partnery na vzájemných jednáních. Spolehnout se pouze na tyto materiály však v praxi nelze, a proto se bonita obchodního partnera ověřuje prostřednictvím finanční analýzy, kterou si firma zajišťuje sama, ale také prostřednictvím specializovaných agentur, Dun&Bradstreet nebo Creditreform.

K základním informacím, které tyto agentury zajišťují, patří:

- Informace o založení firmy, její vlastnické struktuře, kapitálové provázanosti firmy, počtu zaměstnanců.
- Informace o základním kapitálu firmy a její majetkové struktuře.
- Výsledky hospodaření firmy za určité období (obrat, zisk nebo ztráta).
- Předmět podnikání daného subjektu, zda firma působí pouze na domácím trhu nebo zda má aktivity v zahraničí apod.
- Informace o platební morálce.

Tato analýza má za úkol posoudit ekonomickou situaci importéra a jeho schopnost platit včas a řádně své závazky, což má svůj dopad na stanovení platebních podmínek.

Dalším předpokladem úspěšně realizovaného obchodu je řádná smluvní dokumentace. Pro zamezení budoucích nejasností je nevyhnutelné, aby vzájemné vztahy obou zúčastněných stran byly zcela jasné a jednoznačné. Jejich vymezení je úkolem exportní obchodní smlouvy. Ta je stěžejním dokumentem, který do značné míry musí respektovat obchodní zvyklosti i právní rámec platný jak v zemi exportéra, tak i v zemi importéra.

V případě firmy Škoda Auto se využívají tři druhy smluv, „Supply Agreement“, „Direct Dealer Agreement“, „Importer Agreement“, které se uplatňují dle vnitřně stanovených parametrů určujících úroveň spolupráce se zahraničním partnerem. Než dojde k podpisu samotného kontraktu, je nezbytné, aby se k obsahu a podmínkám smlouvy vyjádřila všechna odpovědná oddělení ve firmě (prodejní oddělení, právní oddělení, účtárna apod.). Oddělení Trade Finance zajišťuje zejména kontrolu platebních podmínek, způsob

finančního zajištění, které bylo předem konzultováno s oddělením prodeje a importérem, a některá další ustanovení týkající se oblasti Trade Finance.

6.1.3 Rizika spojená s platebním stykem

Eliminace rizik vyplývajících z neschopnosti nebo neochoty protistrany splatit své závazky je velmi důležitá. Příčinou těchto rizik je zpravidla špatně stanovená platební metoda a zvolený způsob úhrady zboží. V některých případech je platební neschopnost obchodního partnera dána politickou a ekonomickou situací v zemi (např. Venezuela), kdy i finančně silný partner nemůže realizovat platby či otevřít daný platební instrument ihned v okamžiku potřeby, ale je ovlivněn byrokratickými mechanismy a místní legislativou. Mnohdy zahraniční partner nemůže zvolit libovolný způsob úhrady, ten je jasně stanoven obchodní politikou státu a centrální banky (např. v Alžírsku nelze použít pro úhradu do zahraničí platbu předem). Proto se firma Škoda Auto snaží přenést tato rizika na jiné subjekty, zejména banky, a to použitím vhodných platebních a zajišťovacích nástrojů, kterými jsou například dokumentární akreditivy, bankovní záruky a další nástroje financování, jejichž přijetí je plně v kompetenci Trade Finance.

Zvolit kvalitní platební instrument nestačí. Neméně podstatným rysem snižování výše zmiňovaných rizik je spolupráce pouze s prvotřídními bankami. Bonita ručících bank je ve Škodě Auto jasně definována klasifikací ratingových agentur, kterými jsou Fitch, Standard & Poor's nebo Moody's. Bonita jednotlivých bank je ověřována prostřednictvím internetového zdroje – bankovního almanachu, který má oddělení Trade Finance k dispozici. V případě, kdy jsou data o bankovním subjektu neúplná nebo se jeho bonita nalézá na hranici stanoveného ratingu, je možnost akceptace banky jako ručícího subjektu konzultována s koncernovou Treasury VW.

S touto oblastí rizik je také spojen správný management pohledávek za zahraničními odběrateli, který vyžaduje věnovat náležitou pozornost řádnému splácení pohledávek ve stanovených termínech. Ve firmě Škoda jsou veškeré pohledávky zahraničních odběratelů evidovány pomocí účetního systému, který však nezobrazuje aktuální stav

pohledávek, protože některé účetní případy a operace nejsou přenášeny do účetního systému on-line nebo některé z nich probíhají až v okamžiku vystavení účetního dokladu, např. příchozí platby jsou účtovány až na základě bankovního výpisu. Pro aktuální stav pohledávek je zapotřebí vést speciální databázi, vytvářenou oddělením Trade Finance, jež je důležitá z toho důvodu, aby nedošlo k překročení disponibilních peněžních prostředků určených pro dodávky jednotlivým odběratelům, které jsou představovány např. jmenovitými částkami platebních bankovních záruk.

Sledování celkového objemu pohledávek vůči jednotlivým importérům zamezuje vzniku potenciální hrozby, že pokud by například importér nesplácel své závazky kryté bankovní zárukou vystavenou na částku 5 mil. EUR a bylo by nutné uplatnit nárok na plnění ze záruky po ručící bance, znemožnilo by překročení této jmenovité částky záruky být jen o 100 tis. EUR (celkové pohledávky by byly 5,1 mil. EUR) získat celý nezaplacený dluh, jelikož by banka uhradila pohledávky jen do výše 5 mil. EUR, tj. do výše hodnoty v záruce uvedené.

Dále je bezpodmínečně nutné sledovat, zda jsou všechny platební a zajišťovací nástroje dostatečně platné vzhledem ke stanovené platební podmínce a v případě nedostatečné platnosti těchto nástrojů expedice zboží omezit.

V neposlední řadě v důsledku špatného stanovení způsobu placení vzniká nebezpečí, které ovlivňuje plynulý průběh výroby a expedice zboží. Platební či zajišťovací nástroj, který není včas otevřen anebo nedorazí vůbec, přináší v případě zakázkové výroby s delším produkčním cyklem, kterým výroba automobilů bezesporu je, nárůst nákladů na skladování, údržbu apod. Škoda Auto se snaží těmto problémům předcházet pravidelným sledováním továrního skladu a v případě rizikových teritorií či obchodních partnerů požadovat zajištění zaplacení dodávek, ať již ve formě hladké platby nebo otevřeného dokumentárního akreditivu, před zahájením samotné výroby.

6.1.4 Rizika devizových (směnných) kurzů

Specifický druh rizika představuje riziko změn devizových kurzů. Tomu je exportér vystaven v důsledku pohybu směnných kurzů mezi jeho měnou a měnou dovozce, neboli v důsledku proměnlivosti hodnoty zakázky, která je zpravidla kalkulována v domácí měně v jiném okamžiku, než nabídka vyjádřená v zahraniční (fakturační) měně odběratele a okamžikem, kdy je zaplacená samotná hodnota zboží.

Jak jsem již uvedla, ve firmě Škoda Auto se vývojem směnných kurzů a úrokových sazeb zabývá oddělení Front Office, které vyhodnocuje potenciální rizika a jejich důsledky pro společnost a snaží se tato rizika vhodnou formou zajistit. V těchto případech se nejvíce využívají termínové obchody s devizami, zejména forwardy a swapy, které slouží k zajištění devizových pohledávek a závazků při očekávaných platbách. Důvodem, proč firma tyto operace používá, je efektivnější plánování finančních toků vycházející z předem známých a zaručených kurzů.

Principem termínových obchodů je, že uzavření obchodu a stanovení podmínek se časově neshoduje s jeho vypořádáním. V souvislosti s těmito obchody rozlišujeme termín aktuální (spotový) a termínový (forwardový) kurz. Aktuální (spotový) kurz se používá pro obchody, které se vypořádají do dvou dnů po jejich sjednání, a termínový kurz pro obchody sjednané dnes, ale jejichž plnění se uskuteční až ve stanoveném termínu v budoucnosti, tj. později než během dvou obchodních dnů. Během této doby nemůže žádná ze smluvních stran měnit sjednané podmínky obchodu.⁵⁵

Forwardový kontrakt je jednoduchá dohoda mezi dvěma stranami, v rámci které je domluven budoucí nákup nebo prodej jedné měny za jinou za stanovený forwardový kurz. Jedná se o velmi flexibilní operaci, která umožňuje nakoupit či prodat téměř jakoukoliv běžně obchodovanou měnu za předem dohodnutou cenu.

⁵⁵ RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P., MÁLEK, J., *Finanční matematika pro každého*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 288 s. ISBN 80-247-1230-X

Škoda Auto provádí opakovaně konverze ze zahraničí došlých prostředků do korun, protože se obává, že koruna zpevní a cizoměnová inkasa z vývozu budou ztrátová. Proto prodává své budoucí příjmy očekávaných příchozích plateb v pevně dohodnutých termínech. Například pokud by firma Škoda Auto předpokládala, že bude koruna posilovat stejným tempem jako v minulém roce (2008) a očekávala by příchozí platbu ve výši 1mil. EUR k určitému datu za tři měsíce, sjednala by si prodej tohoto jednoho milionu EUR (za 3 měsíce) za forwardový kurz 28,81 CZK/EUR. Tímto kontraktem by si Škoda Auto zajistila, že za svá eura dostane 28,81 mil. Kč, přestože by koruna za toto období posílila např. až na 26 korun za jedno euro. To znamená, že bez zajištění by firma v důsledku pohybu měnového kurzu přišla o 2,81 mil. Kč, neboť by za svá eura dostala místo 28,81 mil. Kč, jen 26 mil. Kč.

Swapové obchody mají blízko k forwardovým kontraktům. K zajištění rizik v zahraničním obchodě se používá zejména devizový swap, jehož součástí je ujednání o nákupu jedné měny proti druhé v den vypořádání (spot) a současně o opačném prodeji jedné měny proti druhé k určitému datu v budoucnosti (zpětná směna) v pevně sjednaném termínovém kurzu. Během této transakce dojde například k prodeji určitého objemu eura za koruny a současně o několik týdnů později ke zpětnému nákupu korun za eura. Tyto obchody kompenzují kolísání kurzů a zabezpečují, že limity firmou interně stanovené pro jednotlivé měny nebudou překročeny.

6.1.5 Riziko likvidity

Protože export firmy Škoda Auto tvoří značný podíl na celkovém prodeji její produkce, má firma jasně definovanou devizovou strukturu používaných zahraničních měn. Tato struktura je důležitá nejen z pohledu opatření minimalizujících např. kurzová rizika, ale také s ohledem na zajištění likvidity, resp. vlastní platební schopnosti firmy. Ta je zaručena, pokud jsou nutné výdaje kryty dostatečným množstvím peněžních prostředků a realizovanými příjmy. Faktoring, stejně jako forfaiting, přispívá ke zlepšení likvidity ve firmě Škoda Auto.

Exportní faktoring představuje odkup a financování krátkodobých pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží zahraničním odběratelům. V případě faktoringových operací realizovaných ve Škodě Auto se jedná o pohledávky s odloženou splatností bez zajištění, ale i se zajišťovacím instrumentem (bankovní či importérskou zárukou). Faktoring je používán nejen z důvodu předcházení finančním ztrátám způsobeným náhlou platební neschopností obchodního partnera, ale zejména jako nástroj pro získání určitého objemu finančních prostředků v dané zahraniční měně v pravidelných intervalech, nezávisle na pozdějších termínech splatnosti pohledávek, jenž umožní firmě lépe řídit vlastní cash flow.

Forfaiting se od faktoringu liší především délkou splatnosti a povahou jednotlivých pohledávek, které mají většinou dokumentární charakter. Tato forma financování se zpravidla uzavírá předem na základě dílčí nebo rámcové smlouvy mezi firmou Škoda Auto a příslušnou bankou. Forfaiting pomáhá firmě dostat se rychleji k finančním prostředkům, aniž by musela čekat na platbu od svého zahraničního odběratele a tak se vystavovat riziku nezaplacení, ať již z příčin jeho vlastní platební neschopnosti nebo platební neschopnosti jeho země vůči zahraničí v důsledku nedostatku devizových prostředků a jiných ekonomických problémů, a zároveň také předejít riziku změn devizových směnných kurzů.

6.1.6 Operační rizika

Operační rizika můžeme zjednodušeně popsat jako nebezpečí vzniku ztrát v důsledku provozních nedostatků a chyb, selhání vnitřních procesů, lidského faktoru nebo systémů.⁵⁶

V současné době se operačním rizikem zabývá téměř každá větší obchodní společnost a ne jinak je tomu ve firmě Škoda Auto. Každé riziko, to znamená i riziko operační, je třeba jasně identifikovat a pomocí preventivních opatření zabránit jeho vzniku či případné negativní vlivy minimalizovat. V oblasti zahraničního obchodu jsou nástroji

⁵⁶ Internetový portál „Bankovníctví“. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/>>

prevence různé směrnice a postupy definující odpovědnost a kompetence jednotlivých odborných útvarů, které se aktivně podílejí na exportních operacích.

Důležitým nástrojem snižování operačních rizik je funkční systémová podpora, která je firmě Škoda Auto zajištěna prostřednictvím speciálního systému (internetového portálu B2B)⁵⁷ pro uvolňování vyrobených vozů k expedici zahraničním odběratelům.

Tato aplikace se skládá z několika modulů, z nichž je používána aplikace pro řízení expedic vozů na základě kreditních limitů, které představují výši volných peněžních prostředků, neboli odpovídají částkám (zůstatkům) obdržených hladkých plateb, bankovních záruk či dokumentárních akreditivů, a tyto limity jsou oddělením Trade Finance do systému B2B vkládány a aktualizovány. Dále je to aplikace pro sledování a řízení zakázek vozů, ve které jsou jednotlivé zakázky před expedicí vozů kontrolovány a uvolňovány odbytem z hlediska správnosti objednávek a pracovníky Trade Finance po stránce použitelnosti finančních nástrojů. Protože zde fungují určité způsoby a prvky řízení, které definují různé příčiny blokování expedic (např. z důvodu kvality, odbytu, financí), má oddělení nakládky jasnou představu o tom, které vozy lze expedovat a které jsou k expedici blokovány a kým. Tento systém zabezpečuje, aby všechny expedovatelné vozy měly odpovídající finanční zajištění.

6.1.7 Přepavní rizika

Přepavní rizika jsou v mezinárodním obchodě řešena pomocí již dříve v práci zmiňovaných INCOTERMS 2000, Mezinárodních pravidel pro výklad dodacích podmínek, která definují práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího při přepravě zboží. Přehled dodacích parit a jejich stručná charakteristika je uvedena v příloze A.

Těmito pravidly se řídí i firma Škoda Auto. Důvodem toho je, že jejich aplikace podstatnou měrou omezuje různé pozdější nejasnosti a spory týkající se přechodu rizik,

⁵⁷ B2B (business-to-business) – elektronický portál (tržiště), které slouží pro výměnu informací formou automatizovaného procesu mezi jednotlivými útvary v rámci firmy, mezi zákazníky a firmou apod.

způsobených ztrátou či poškozením zboží, z firmy Škoda Auto na zahraniční odběratele. Konkrétní dodací paritu a odvolávku na platné znění těchto pravidel obsahuje písemně uzavřený kontrakt mezi Škodou Auto a příslušným importérem. Ve většině případů je přeprava zajišťována smluvními dopravci firmy Škoda Auto, kteří se zavazují přepravit zboží svými dopravními prostředky z místa odeslání do místa určení.

Protože se však INCOTERMS vztahují pouze na poměr mezi exportérem a importérem, neřeší otázku vlastnictví zboží, ani vztah k dopravcům a pojišťovnám, je tato problematika ošetřena v samostatných kontraktech uzavíraných mezi firmou Škoda Auto a těmito subjekty.

6.2 Exportní obchodní smlouva a její použití ve Škoda Auto

Pokud je již firma Škoda Auto rozhodnuta pro vývoz svých výrobků na daný zahraniční trh, existuje jednoznačný zájem prodávat vozy v daném teritoriu a je vybrán vhodný zahraniční partner, zbývá uzavřít exportní obchodní kontrakt. Ten představuje konkrétní ujednání mezi firmou Škoda Auto a importérem o realizaci prodeje a koupi zboží za jasně formulovaných podmínek. Smlouva se uzavírá v písemné podobě, zpravidla v anglickém nebo německém jazyce.

Jak jsem již uvedla dříve, jaký typ smlouvy bude podepsán, závisí na strategii a obchodní politice firmy, které ovlivňují délku uzavíraného kontraktu a míru vzájemné spolupráce. Protože je obsah uzavíraného kontraktu obšírný, zaměřím se v následujícím textu pouze na některé jeho části, které se konkrétně dotýkají kompetencí Trade Finance.

6.2.1 Struktura obchodního kontraktu

V úvodní části smlouvy jsou vymezeny smluvní strany (přesný název a adresa dle obchodního rejstříku) a určení předmětu dodávek. Obsah smlouvy je tvořen všeobecnou částí, která popisuje základní podmínky (teritorium působnosti, platné právo

v případě sporů, zánik smlouvy apod.), a jednotlivými dodatky, vztahujícími se k základním podmínkám, ale již řešící specifické okolnosti obchodu (objednávky zboží, ceny, platební podmínky, dodávky zboží, dodací paritu, servisní služby apod.).

6.2.2 Předmět kupní smlouvy

Určení předmětu obchodu patří k základním náležitostem kontraktu. Předmět obchodu je vymezován buď jednotlivě, nebo je určen druh a množství zboží. Předmětem dodávek jsou zpravidla vozy, náhradní díly a příslušenství, které jsou firmou Škoda Auto zahraničnímu odběrateli dodávány. Součástí kontraktu je také servisní smlouva, která upravuje podmínky a úroveň služeb poskytovaných odběratelem konečným zákazníkům.

6.2.3 Teritorium působnosti

Teritoriem působnosti zahraničního partnera je zpravidla jeho domácí trh. V kontraktu je stanoveno, zda je importér oprávněn prodávat zboží a poskytovat služby pouze na tomto trhu nebo i jinde. Teritorium působnosti ovlivňuje importéra v jeho schopnosti zajistit požadovaný platební či zajišťovací nástroj s ohledem na rating země a na něm působící bankovní subjekty. V případě, že tento rating neodpovídá akceptovatelné úrovni, je zřejmé, že finanční instrument bude muset být vystaven jinými bankami v zahraničí nebo jimi potvrzen.

6.2.4 Platební podmínka a způsob placení

Jelikož firma Škoda Auto uzavírá obchod se zahraničním partnerem, se kterým nemá žádné zkušenosti, je pochopitelné, že je její snahou zvolit vhodnou platební podmínku a způsob zajištění, které by zaručily, že za svoje zboží dostane zaplacení a pokud možno v dohodnutém termínu. Platební podmínky určují lhůtu splatnosti a způsob úhrady kupní ceny zboží. V praxi existují zpravidla jen dvě možnosti. Buď bude zboží hrazeno platbou

předem, nebo bude poskytnuta určitá odložená splatnost (ojediněle to může být i kombinace obou platebních podmínek).

To, jaká platební podmínka je v kontraktu uvedena, závisí na vzájemných předchozích jednáních, tzn., na představě importéra jak platit, a na ochotě firmy přijmout navrhovaný způsob placení. Pokud bude například importér požadovat platit dokumentárním akreditivem splatným na viděnou, je potřeba si uvědomit, že i v tomto případě se jedná o odloženou platbu, jelikož mezi expedicí zboží a okamžikem zaplacení vzniká určitý časový interval (u námořní přepravy cca 40 – 45 dnů), ve kterém se firma musí refinancovat. Stanovení délky platební podmínky je konzultováno s oddělením Trade Finance a Controllingem, protože ovlivňuje jak kalkulaci cen, tak i výběr vhodného finančního nástroje. Standardními platebními cíli aplikovanými ve firmě dle jednotlivých teritorií jsou: 10 – 30 dnů pro Evropu, 45 dnů pro Afriku, pro Asii a ostatní svět 60 dnů od data faktury.

V situaci, kdy se obě strany dohodnou na platební podmínce s odloženou splatností, vyžaduje oddělení Trade Finance od importéra poskytnout ve prospěch firmy Škoda Auto odpovídající finanční krytí (bankovní záruku, standby akreditiv, dokumentární akreditiv apod.), přičemž je tento požadavek uveden ve smlouvě. S poskytnutím uvedených platebních forem jsou spojovány poplatky a odměny bank. Jejich výše je závislá na použitém nástroji a bance, jakou je daný bankovní instrument vystaven a zpracováván. Jelikož je požadováno, aby výlohy z plateb byly neseny kupujícím, snaží se oddělení Trade Finance v tomto směru importérům pomoci, což znamená předem pro ně nalézt nejvhodnější instrument a bankovní subjekt, formou poptávkového řízení u bank.

6.2.5 Cena a fakturační měna

Stanovení ceny či její přizpůsobení komerčním záměrům na vybraném trhu je ve Škodě Auto v plné kompetenci oddělení Controllingu, které provádí kalkulaci cen s ohledem na nákladové položky spojené s realizací daného obchodu. Vzhledem k tomu, že kontrakt většinou nebývá vázán na jednu konkrétní dodávku, cena ve smlouvě uvedena není, ale je

stanoven způsob, jakým bude cena určena. Dalšími faktory působícími na kalkulovanou cenu jsou platební podmínka, dodací podmínka a požadované finanční zajištění, jakož i fakturační měna, která má vliv na realizované zajišťovací obchody. Dle smluvních podmínek uvedených v kontraktu je importér ve svých platbách za zboží a služby povinen tuto dohodnutou měnu respektovat a provádět platby v této fakturační měně.

6.2.6 Dodací podmínka

Sjednání místa dodání, tedy konkrétní dodací podmínky dle INCOTERMS 2000, je rozhodující pro určení toho, co která ze smluvních stran hradí během dodávky, co zabezpečuje pro bezproblémové zajištění dodávky a kdy na ni přechází riziko spojené s přepravou, viz příloha B.

Dodací podmínkou se dále stanoví místo předání zboží exportérem k dispozici importérovi a další povinnosti stran, týkající se obstarání pojištění či nezbytných dokumentů.

Při použití dokumentárních plateb má určení dodací parity velký význam. Je tomu tak proto, že zvolená dodací parita do jisté míry ovlivňuje schopnost exportéra opatřit dokumenty požadované např. dokumentárním akreditivem v potřebné podobě a znění. Z tohoto důvodu nedoporučuje oddělení Trade Finance u nových a rizikovějších partnerů používat dopravní podmínku FAS nebo FOB (u námořní přepravy), protože při těchto paritách je dopravce, který bude po moři zboží přepravovat, volen importérem a Škoda Auto má pouze povinnost dodat zboží do ujednaného přístavu nalodění. Za těchto okolností, kdy importér zajišťuje dopravce pro přepravu, existuje potencionální riziko, že pokud námořní dokumenty (konosament a jiná potvrzení dopravce), které jsou v rámci dokumentárního akreditivu požadovány, nebudou vystaveny řádně a včas dle podmínek akreditivu, prezentace dokumentů a samotná výplata dokumentárního akreditivu bude tímto ohrožena. Pro minimalizaci těchto rizik Trade Finance doporučuje raději používat dopravní paritu CFR nebo CIF, kdy je dopravce či agent dopravce přímo zajišťován firmou Škoda Auto, která spolupracuje již s ověřenými a spolehlivými partnery, a je schopná vystavení přepravních dokumentů ovlivnit.

6.3 Používání platebních a zajišťovacích nástrojů

Jednotlivé platební a zajišťovací instrumenty mají své charakteristiky a způsoby použití, které jsou v praxi různě preferovány a kombinovány.

Mezi nejvíce využívané nástroje ve Škodě Auto patří:

- platba předem,
- dokumentární akreditiv,
- bankovní záruka,
- standby akreditiv,
- importérská záruka.

Méně používanými prostředky zajištění obchodu jsou exportní odběratelský úvěr (Buyer's Credit) a došlé zahraniční šeky (soukromé). Některé obchody jsou uskutečňovány tzv. bez finančního zajištění. Dokumentární inkasa a směnky jsou nástroji, které se k zajištění exportu ve firmě Škoda Auto téměř vůbec nevyužívají.

V následujícím textu se pokusím ilustrovat, proč tomu tak je a jaké úvahy ovlivňují firmu Škoda Auto při rozhodování o použití platebních a zajišťovacích nástrojů. Při tom vycházím z předpokladu, že podmínky obchodu jsou pevně stanoveny a exportní kontrakt se zahraničním partnerem je již uzavřen.

6.3.1 Bez finančního zajištění – placení po uskutečnění dovozu

V případě, kdy importér platí až po uskutečnění dovozu, se jedná o nezajištěnou exportní transakci s relativně velmi krátkou dobou splatnosti (od 14 do 60 dnů od data vystavení faktury), při které Škoda Auto odešle zboží svému obchodnímu partnerovi s uvedením splatnosti kupní ceny na obchodní faktuře. Je zřejmé, že tento způsob placení si firma může dovolit jen u bezproblémových importérů s pravidelnými dodávkami, se kterými spolupracuje delší dobu a plně jim důvěřuje. Ve většině případů se jedná o strategické trhy s vysokým tržním podílem, které jsou představovány dceřinými společnostmi firmy Škoda

Auto a koncernovými společnostmi Volkswagen, se sídlem ve střední a západní Evropě. Protože v daných případech (za normálních okolností) nejsou sledovány žádné finanční limity (zůstatky), umožňuje tento způsob placení plynulý průběh expedic z továrního skladu.

Z hlediska řízení pohledávek a zajištění likvidity firmy je většina pohledávek za těmito společnostmi odprodávána faktoringovým společností se sídlem v Bruselu.

Realizace exportní transakce bez finančního zajištění

Vybraným společností je zboží expedováno bez jakéhokoli finančního omezení a bez nutnosti vystavovat speciální dokumenty. Jejich úhrady se uskutečňují formou hladkých plateb v den splatnosti faktur přímo firmě Škoda Auto, nebo pokud byly pohledávky postoupeny v rámci faktoringu, jsou úhrady prováděny v dohodnutém termínu přímo faktoringovým společností.

6.3.2 Hladká platba – platba předem

V současné době se hladká platba používá jako základní forma placení pro svoji jednoduchost a rychlost provedení.

Firma Škoda Auto ji využívá zejména u dodávek do rizikových teritorií, kde je vysoká politická a ekonomická nestabilita, v obchodních transakcích s neznámými obchodními partnery a s těmi, s jejichž platební morálkou má firma špatné zkušenosti.

Nejvíce platbu předem používají importéři ze zemí východní Evropy a států bývalého Sovětského svazu. Pro ně je tato forma placení, v porovnání s ostatními nástroji, stále cenově nejdostupnější a pro Škodu Auto je výhodná proto, že peníze obdrží ještě před odesláním zboží. Zároveň firma nevystavuje ani neobstarává speciální dokumenty, jako je tomu například u dokumentárních plateb.

Nevýhoda však spočívá v tom, že platba je většinou odeslána importérem až v plánovaném termínu výroby, což v případě, kdy je platba zaslána opravdu tak říkajíc na čas, může firmě přinést komplikace v podobě již vyrobených vozů, se kterými jsou spojeny náklady na skladování, v krajním případě i riziko neodebrání zboží a tím nutnost alokace na jiný zahraniční trh. Z tohoto důvodu je u nových obchodních partnerů a těch více rizikových požadováno, aby zaplatili hodnotu zboží již před samotným zaplánováním vozů do výroby.

Realizace exportní transakce při platbě předem (Příloha C)

U platby předem importér předloží příkaz k úhradě u své banky. Ta odešle swiftovou zprávu o provedení příkazu klienta k převodu peněžních prostředků přímo bance, kde má Škoda Auto veden bankovní účet. Mezi bankami a jejich korespondenty proběhnou nezbytné operace nutné k ověření a provedení platby. Následně tato banka avizuje platbu s datem valuty (přípisu na účet) firmě Škoda Auto. Na základě tohoto avíza oddělení Trade Finance uvolňuje vozy či náhradní díly k expedici ze závodu.

6.3.3 Šek

Platební způsob ve formě šeku není firmou Škoda Auto velmi využíván, ta preferuje přímé úhrady v podobě hladkých plateb. Důvodem je značná časová prodleva mezi vystavením šeku a jeho proplacením. Často se stává, že údaje na šeku nejsou uvedeny správně, např. název firmy, částka slovy neodpovídá částce uvedené v číslicích, chybí podpis výstavce apod. V ojedinělých případech není šek v okamžiku inkasa kryt peněžními prostředky na účtu plátce, a proto není proplacen. O všech těchto závadách je nutno vyrozumět importéra, což způsobuje značné časové průtahy s odesláním zboží nebo s úhradou pohledávek, ty mohou být z tohoto důvodu při proplacení šeku již po splatnosti.

Realizace exportní transakce při použití šeku (Příloha D)

Importér vystaví šek a zašle jej prostřednictvím klasické pošty nebo kurýrní služby (TNT, DHL atd.) na adresu firmy Škoda Auto. Po obdržení šeku, zkontrolování náležitostí na šeku uvedených a žirování jej oddělení Trade Finance spolu s průvodním dopisem zasílá bance firmy k proplacení. Šek je touto bankou zkontrolován a zaslán k inkasu šekovníkovi (bance importéra), který šek proplácí na účet Škody Auto. To, že byl šek proplacen, je firmě avizováno stejným způsobem jako v předchozím případě došlé hladké platby. Poté Trade Finance uvolní zboží k expedici a použije platbu na úhradu pohledávek.

6.3.4 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv je považován za poměrně dokonalý platební a zajišťovací instrument, neboť je nejlépe mezinárodně propracován (s jednotným výkladem) a z tohoto důvodu je velmi oblíben jak exportéry, tak i importéry.

Přední výhodou akreditivu je, že prodávající, tedy Škoda Auto, získává platební závazek další osoby – banky. Závazek banky je neodvolatelný (v praxi se již s odvolatelnými akreditivy téměř nesetkáváme) a poskytuje firmě ochranu před platební neschopností kupujícího (importéra). Tato skutečnost znamená, že je možno expedovat zboží v okamžiku obdržení akreditivu, pokud je jeho znění, podmínky a banka, která jej otevřela, pro firmu dostatečně vyhovující. Existuje-li nedůvěra v zahraničního partnera nebo jedná-li se o obchod s novým partnerem, lze i v tomto případě požadovat otevření akreditivu již před plánovanou výrobou vozů apod.

Z hlediska ručícího subjektu firma Škoda Auto využívá akreditivy potvrzené a nepotvrzené (avizované). U nepotvrzeného akreditivu figuruje pouze jediná banka zavázaná platit a tou je banka vystavující. Protože se ve většině těchto případů jedná o banku zahraniční (banku importéra), Škoda Auto akceptuje pouze ty akreditivy, které jsou otevřeny bankami dosahujícími požadovaného ratingu ověřovaným oddělením Trade Finance.

K potvrzení akreditivu dochází tehdy, kdy banka vystavující akreditiv není shledána dostatečně bonitní, nejsou o ní dostupné nezbytné informace, nebo jedná-li se o rizikové teritorium s nestabilní politickou nebo ekonomickou situací v zemi. Za těchto okolností je importér požádán o otevření akreditivu, který bude umožňovat potvrzení (instrukce „Confirm“ nebo „May add“). Avizující banka (zpravidla partnerská banka firmy Škoda Auto) k obdržnému akreditivu připojí své potvrzení, závazek poskytnout plnění, pokud jsou náležitě splněny podmínky akreditivu, tzn. zaplatit hodnotu zboží po předložení požadovaných dokumentů ve stanovené lhůtě.

Za určitých podmínek nelze akreditiv potvrdit přímo, a tak avizující banka vstupuje do paralelního závazku zvaného „tiché potvrzení“ na základě žádosti firmy Škoda Auto, a to bez vědomí vystavující banky. Nejedná se o nic jiného než o příslib poskytnout plnění daný avizující bankou, pokud požadavky vyplývající z dokumentárního akreditivu budou beze zbytku firmou splněny. Jedná se o případy, kdy je např. akreditiv již potvrzen jmenovanou bankou v zahraničí, ale tato potvrzující banka nesplňuje pro firmu Škoda Auto požadovaný rating.

S ohledem na proplacení akreditivu se používají akreditivy splatné na viděnou, kdy jsou dokumenty bankou zaplacený ihned po předložení předepsaných dokumentů, nebo akreditivy s delší odloženou splatností, např. 120 dnů od vystavení přepravního dokumentu (námořního konosamentu). Zvolený typ akreditivu reflektuje dohodnutou platební podmínku a ujednání obsažená v kontraktu uzavřeného mezi firmou Škoda Auto a importérem.

Ostatními druhy dokumentárních akreditivů, které se občas pro export firmy využívají, jsou Back-to-back akreditivy a převoditelné akreditivy. V obou případech se jedná o situaci, kdy importér (nebo přesněji jeho mateřská společnost, poskytující finanční prostředky na nákup zboží) funguje v pozici zprostředkovatele. U těchto forem akreditivů musí být zvýšená pozornost při kontrole podmínek a akreditivem požadovaných dokumentů, jelikož jsou dokumenty de-facto vystavovány pro potřeby zprostředkovatele, který je použije k předložení v rámci prvního akreditivu (Back-to-back) nebo převáděného akreditivu.

Nevýhodou dokumentárního akreditivu je, že se používá spíše k zajištění jednorázových dodávek nebo ucelených měsíčních dodávek, které jsou expedovány najednou, s čímž jsou spojeny náklady na skladování do doby, než je celé vybrané množství vyrobeno a může být odesláno.

Realizace akreditivní operace (Příloha E)

Průběh akreditivní operace se skládá ze čtyř základních kroků, kterými jsou stanovení akreditivních podmínek, otevření akreditivu, obstarání požadované dokumentace a výplaty (čerpání) akreditivu.

1) Stanovení akreditivních podmínek

Podkladem pro otevření dokumentárního akreditivu je vystavení proforma faktury firmou Škoda Auto. Ta je vystavena na základě objednávky zaslané importérem a má téměř identické údaje jako obchodní faktura. Znění dokumentárního akreditivu vychází z obchodní smlouvy a je proto důležité, aby obě strany zodpovědně přistupovaly ke stanovování akreditivních podmínek s ohledem na jejich správnost a splnitelnost. Problémům s nesprávně uvedenými údaji v textu akreditivu se snaží oddělení Trade Finance předcházet tím, že importérům poskytuje vzor znění akreditivu a kontroluje jeho podmínky na základě obdržené swiftové kopie vystavené před otevřením akreditivu. Tato předběžná kontrola umožňuje odhalit sporné údaje, které by v případě již otevřeného akreditivu představovaly zdržení zařazení objednávek do plánu výroby vozů a do plánu expedic, z důvodu nezbytných změn. Mezi základní informace, které jsou kontrolovány a měly by být v textu akreditivu obsaženy, patří:

- číslo akreditivu,
- informace o tom, zda je akreditiv neodvolatelný a jakými pravidly se řídí,
- datum vystavení akreditivu,
- datum a místo platnosti akreditivu,

- název vystavující banky,
- adresa příkazce,
- adresa beneficianta,
- měna a částka,
- údaje o bance, u které je akreditiv použitelný,
- povolení dílčích dodávek,
- poslední datum pro odeslání zboží,
- popis zboží,
- popis a počty požadovaných dokumentů,
- lhůta na předložení dokumentů bance,
- splatnost akreditivu (na viděnou nebo s odloženou splatností),
- informace o tom, kdo hradí akreditivní poplatky.

2) Otevření dokumentárního akreditivu

Importér obstarává otevření dokumentárního akreditivu většinou u své domácí banky. Pakliže importér splňuje vystavující bankou stanovená kritéria (dostatečnou bonitu, poskytnuté depositum atd.), otevře tato banka na základě jeho žádosti akreditiv ve prospěch firmy Škoda Auto. Jakmile je akreditiv vystaven, vyrozumí o tom neprodleně avizující (potvrzující) banku. Tato banka ověří pravost akreditivu a avizuje jej Škodě Auto - oddělení Trade Finance, které tuto zprávu spolu s kopií akreditivu předá prodejnímu oddělení. Obě tato oddělení zkontrolují podmínky akreditivu a v případě, že je vše v pořádku, jsou vozy nebo náhradní díly uvolněny k expedici.

3) Obstarání požadované dokumentace

Po odeslání zboží prodejní oddělení vystavuje a zajišťuje veškeré dokumenty požadované dokumentárním akreditivem. Jakmile jsou všechny nezbytné dokumenty kompletní, předá je oddělení Trade Finance k finálnímu posouzení. To dokumenty zkontroluje a v případě jakýchkoli nesrovnalostí v dokumentech požádá prodejní oddělení o jejich opravu, neboť

platí pravidlo, že dokumenty musí mít vzájemnou souvislost a musejí být v souladu s akreditivními podmínkami. Největší pozornost je věnována externím dokumentům vystavovaným třetími subjekty např. přepravci, obchodními komorami, inspektory atd. To z toho důvodu, že dokumenty musejí být na banku prezentovány v jasně stanovené lhůtě (není-li uvedeno jinak, jedná se dle UCP 600 o 21 dní od data přepravního dokumentu apod.), během níž je nutné vzniklé závady odstranit. Po důkladném přezkoumání jsou vyhovující dokumenty oddělením Trade Finance odeslány avizující bance.

Požadované dokumenty v rámci dokumentárního akreditivu mohou být:

- obchodní faktura,
- balící list, vážní list,
- certifikát o původu, inspekční certifikát, certifikát o kvalitě,
- různá potvrzení/prohlášení v podobě dopisu či faxu,
- námořní konosament; letecký, silniční, železniční, říční nákladní list,
- potvrzení dopravce o převzetí zboží,
- pojistka nebo pojistný certifikát,
- směnky.

4) Výplata dokumentárního akreditivu

Jakmile avizující banka obdrží od firmy Škoda Auto dokumenty, kontroluje jejich formální správnost a vzájemný kontext. Pokud je tato banka i bankou potvrzující a shledá-li předložené dokumenty odpovídajícími podmínkám akreditivu, provádí výplatu akreditivní částky (hodnoty dokumentů) na uvedený účet firmy. Následně avizující banka zašle dokumenty vystavující bance. Ta dokumenty opět zkontroluje a jsou-li v souladu s akreditivními instrukcemi, proplácí jejich hodnotu (u nepotvrzeného akreditivu) a uvolňuje importérovi proti této platbě dokumenty, na základě kterých je schopen nakládat se zbožím.

6.3.5 Bankovní záruka

Existence bankovní záruky představuje pro firmu Škoda Auto velmi kvalitní prostředek zajištění exportní transakce s odloženou splatností, protože v případě platební neschopnosti importéra daný závazek uhradí bonitní subjekt - banka.

Používanou formou zajištění je v tomto směru záruka za úhradu kupní ceny (faktury), tzv. platební. Aby platební záruka kryla všechna rizika spojená s obchodem, musí být vystavena prvotřídní, firmou Škoda Auto akceptovatelnou, mezinárodní bankou. V situaci, kdy banka importéra nesplňuje stanovená kritéria (nemá odpovídající rating), teritorium je politicky nebo ekonomicky nestabilní, je běžným řešením vystavení nepřímé záruky.

U nepřímé záruky vybraná prvotřídní banka na základě protizáruky (Counter Guarantee) poskytnuté bankou importéra otevře ve prospěch firmy Škoda Auto klasickou platební záruku. Kromě eliminace rizik spojených s nedodržením platebního závazku odběratele umožňuje použití platebních záruk firmě Škoda Auto efektivně řídit dodávky zboží s ohledem na plynulost expedic.

Na druhou stranu i bankovní záruka (záleží na podmínkách v ní uvedených) může vyžadovat vystavení určitých dokumentů, které je nezbytné v případě uplatnění nároku na zaplacení ručící bance předložit, a jejichž zajištění musí firma věnovat patřičnou pozornost.

Realizace exportní transakce při použití bankovní záruky (Příloha F)

Bankovní záruka může být na základě žádosti importéra vystavena ve formě originální listiny (na hlavičkovém papíře vystavující banky) nebo je zaslána v podobě swiftové zprávy na banku exportéra, která po obdržení této zprávy informuje firmu Škoda Auto o otevření bankovní záruky. V prvním případě po doručení originálu záruky poštou na adresu firmy oddělení Trade Finance zajistí kontrolu uvedených bankovních podpisů z důvodu ověření pravosti listiny a dále zkontroluje obsah, hodnotu i platnost této záruky.

V případě nesrovnalostí v textu záruky je importér požádán o změnu. Bonita ručícího subjektu je zpravidla zjišťována a konzultována s importérem před vystavením záruky. Pakliže jsou všechny údaje v pořádku, jsou vozy nebo náhradní díly uvolněny k expedici do výše hodnoty záruky.

U bankovních záruk musí být průběžně sledován objem již dodaného zboží, a pokud je limit volných prostředků vyčerpán, je oddělením Trade Finance zastavována expedice až do okamžiku zaplacení neuhrazených faktur či navýšení hodnoty bankovní záruky.

Expedice je také blokována v okamžiku nedostatečné platnosti bankovní záruky, a to ve lhůtě odpovídající dohodnuté platební podmínce před datem vypršení záruky až do okamžiku jejího prodloužení (např. u bankovní záruky platné do 31. 12. 2009 a platební podmínce 60 dnů od data faktury by byla expedice zastavena k 15. 10. 2009, aby splatnost faktur nebyla pozdější, než je datum platnosti záruky). Za předpokladu, že by záruka nebyla prodloužena a pohledávky pod danou zárukou by nebyly zaplacený (byly by po datu splatnosti), byla by firma oprávněna předložit ve stanovené lhůtě (v tomto případě nejpozději do 31. 12. 2009) tzv. „claim“⁵⁸ na ručící banku, která by měla uspokojit nárok firmy na úhradu dlužných faktur až do výše hodnoty bankovní záruky.

Znění žádosti o plnění ze záruky musí souhlasit s textem prohlášení o závazku uvedeným v záruce (protizáruce). U přímých záruk se zpravidla požaduje prohlášení, že importér nesplnil své závazky blíže popsané v textu záruky. Na základě abstraktního charakteru záruky je ručící banka povinna na první výzvu beneficianta, firmy Škoda Auto, provést platbu ve stanovené lhůtě (obvykle do tří až pěti bankovních dnů od obdržení sdělení o neplnění).

V praxi je však uplatnění „claimu“ vůči bance velmi nepopulární krok, který zpravidla vede k ukončení spolupráce s obchodním partnerem, nejen z důvodu jeho platební neschopnosti (nesolventnosti), ale i z důvodu poškození jeho dobrého jména v bankovním sektoru, a proto se firma snaží toto opatření použít jen v nevyhnutelných případech.

⁵⁸ Claim (nárok) – oprávněný požadavek beneficianta na plnění ze záruky.

6.3.6 Importérská záruka

V některých případech se závazky dlužníka (importéra) nezajišťují prostřednictvím bank, ale využívají se tzv. importérské neboli firemní záruky. Rozdíl oproti bankovní záruce je ten, že ručitelem je nebankovní subjekt. Jedná se o druh záruky, kdy je kupující součástí určité skupiny firem – holdingu (koncernu), který je dostatečně bonitní a jehož holdingová (mateřská) společnost je ochotná v případě neplacení závazků svého člena za něho zaplatit. Akceptace takového garanta k zajištění exportu firmy Škoda Auto je dána souhlasem koncernové Treasury VW, jejíž kritéria splňují jen některé vybrané evropské společnosti.

Realizace exportní transakce při použití importérské záruky

Postup přijetí importérské záruky a její použití je identické s bankovní zárukou. Záruka je vystavena jako originální listina na hlavičkovém papíře ručící společnosti a podepsána jejími oprávněnými pracovníky. Může být platná jeden rok a pak obnovována, nebo je její platnost neomezená.

6.3.7 Standby akreditiv

Bankovní záruka v podobě akreditivu je standby akreditiv. Je typickým zajišťovacím instrumentem převážně pro země latinské Ameriky. Protože mají standby akreditivy podobné využití jako záruky, jsou na ně firmou Škoda Auto kladeny shodné požadavky. Mají zpravidla charakter swiftové zprávy⁵⁹, v jejímž obsahu jsou popsány podmínky a dokumenty, které je nutné zajistit pro případ, že importér nebude platit své závazky a bude nutné o zaplacení požádat ručící banku.

V tom se standby akreditiv liší od bankovní záruky. Bankovní záruka může být bezdokladová (abstraktní) a banka plní pouze na základě prohlášení exportéra, že importér nezaplatil dle stanovených podmínek kontraktu. U standby akreditivu jsou požadovány

⁵⁹ Swiftová zpráva MT 700 „Issue of a Documentary Credit“ Otevření dokumentárního akreditivu

další dokumenty, většinou se jedná o kopii nezaplacené obchodní faktury, kopii přepravního dokumentu apod. Na rozdíl od dokumentárního akreditivu, kde jsou předkládány dokumenty svědčící o plnění (uskutečnění dodávky), jsou u standby akreditivu předkládány dokumenty tzv. negativní (svědčící o neplnění).

Realizace exportní transakce při použití standby akreditivu

U standby akreditivu platí stejně jako u bankovních záruk, že vystavující banka musí odpovídat stanoveným kritériím, tedy být dostatečně bonitní, umístěná mimo riziková a politicky nejistá teritoria apod. Pokud tyto parametry nesplňuje, je nutné akreditiv nechat potvrdit jinou prvotřídní bankou. Proces avizování a potvrzování je stejný jako u dokumentárních akreditivů. Kontrola znění akreditivu probíhá také obdobně, případné nesrovnalosti v podmínkách akreditivu, se kterými oddělení Trade Finance nebo prodeje nesouhlasí, musejí být importérem změněny, až poté je zboží uvolněno k expedici.

Pohledávky, k nimž se vztahují standby akreditivy, jsou průběžně monitorovány a expedice jsou zastavovány, pokud jsou limity nedostačující, rovněž je sledována platnost těchto nástrojů. Jakmile dojde k situaci, že importér nesplácí své závazky tak, jak je uvedeno v kontraktu, uplatňuje se standby akreditiv podobně jako bankovní záruka.

6.3.8 Dokumentární inkaso

Jak jsem již zmínila, dokumentární inkaso nepatří ve Škoda Auto k často využívaným platebním nástrojům. Je tomu tak proto, že u dokumentárního inkasa existuje eventualita nepřevzetí (nezaplacení) dokumentů zahraničním odběratelem, i když podmínky obchodu (dodání zboží) byly řádně splněny. Dokumentární inkaso není tedy samo o sobě považováno za dostačující platební instrument (chybí závazek banky) a je používáno spíše ojediněle, a to u partnerů, se vzájemnou důvěrou a dobrou spoluprací.

U některých trhů, kde není možné na základě nařízení vlády platit hladkou platbou (např. Alžírsko), se může vyskytnout kombinace dokumentárního inkasa a standby akreditivu, tzv. „standbyinkaso“. To znamená, že základním zajišťovacím nástrojem je standby akreditiv (kryje odloženou platební podmínku) a k zaplacení zboží dochází až v den splatnosti faktury na základě dokumentů předložených v rámci inkasa.

Realizace exportní transakce při použití dokumentárního inkasa (Příloha G)

Po odeslání zboží a v okamžiku, kdy jsou všechny požadované dokumenty kompletní, požádá oddělení Trade Finance banku, se kterou spolupracuje, o obstarání inkasa a předá jí všechny požadované dokumenty. Tato banka je odešle spolu s nezbytnými instrukcemi inkasní (zpravidla jmenované) bance v zemi importéra.⁶⁰ Přijetí dokumentů a podmínky jejich vydání oznamuje tato banka importérovi, kterému po zaplacení nebo akceptaci směnky předá dokumenty.

Úhrada inkasní částky je pak převedena na uvedený účet firmy Škoda Auto ihned (u inkasa splatného na viděnou), nebo ve splatnosti k uvedenému datu (splatnost může být stanovena datem vystavení faktury nebo datem konosamentu, např. 60 dní od data lodění).

6.3.9 Směnka

Ve Škoda Auto se směnky pro mezinárodní zajištění závazků nepoužívají. To z toho důvodu, že pokud by nebyly závazky ze strany zahraničního odběratele zaplacený, vymáhání nesplacené směnky (prostřednictvím bank, soudu apod.) by představovalo zdoluhavé a nákladné řešení. Směnky se používají pouze jako součást požadovaných dokumentů, tj. jsou vystavovány v rámci dokumentárního akreditivu či inkasa.

⁶⁰ Swiftové zprávy používané bankami při realizaci dokumentárních inkas mají formát MT 4xx

6.4 Používání nástrojů exportního financování

Nástroje exportního financování jsou ve firmě Škoda Auto využívány zejména pro zlepšení plánování peněžních toků (cash flow) firmy z důvodu přenesení platebního rizika odběratele nebo banky na jiné subjekty, a to zejména formou faktoringu a forfaitingu.

6.4.1 Faktoring

Faktoring, jako komplexní službu zahrnující odkup pohledávek, správu pohledávek a jejich inkaso, využívá firma Škoda Auto již 15 let. Odkup pohledávek za zahraničními odběrateli je realizován prostřednictvím dvou faktoringových společností patřících do koncernu Volkswagen, které mají své sídlo v Bruselu, v Belgii. Tyto společnosti poskytují firmám ze skupiny VW finanční služby, především v souvislosti s jejich mezinárodními obchodními transakcemi, s cílem usnadnit průběh a snížit náklady takovýchto transakcí. Mezi nabízené finanční služby těchto společností patří i faktoring.

Realizace faktoringové transakce (Příloha H)

V principu je faktoring předem smluvně sjednaný průběžný odkup krátkodobých pohledávek s obvyklou splatností od 10 do 90 dnů od data faktury. Zahraniční odběratelé jsou rozděleni do dvou kategorií, na odběratele patřící do skupiny a odběratele mimo skupinu VW. V současné době se jedná o 20 odběratelů (importérů) ze zemí střední a západní Evropy.

Pohledávky za těmito odběrateli jsou elektronicky postupovány příslušné faktoringové společnosti v dohodnutých termínech, obvykle dvakrát v týdnu. Platby za odkoupené pohledávky jsou připsány na účet firmy Škoda Auto předem domluveným dnem valuty (zpravidla do dvou pracovních dní ode dne postoupení pohledávek). To umožňuje firmě lépe plánovat své cash flow (udržovat zůstatky na bankovních účtech v předepsané výši,

zbytečně nenakupovat cizí měny potřebné na platby zahraničním dodavatelům či devizové obchody, volné peněžní prostředky v příslušných měnách efektivně uložit apod.).

Aktivní správou a inkasem pohledávek faktoringové společnosti také přispívají k lepší platební morálce zahraničních odběratelů. Ti jsou v den, kdy se uskutečňuje faktoringová transakce, informováni o výši postoupených pohledávek spolu s datem jejich splatnosti faktoringovým společenstvem.

Den splatnosti, neboli tzv. „maturity date“, je pro každého odběratele a postupovanou pohledávku stanovován oddělením Trade Finance a odpovídá dohodnuté platební podmínce. Jedná se o fixní datum, ke kterému musí být pohledávky zaplacený. V případě, že by došlo k prodlení placení ze strany některého z odběratelů, je o tomto faktu vyzkoumeno oddělení Trade Finance, které uvedenou skutečnost s importérem prověří, případně se pokusí sjednat nápravu.

Jelikož má Škoda Auto uzavřené smlouvy o bezregresním faktoringu, riziko platební neschopnosti či nevěle odběratelů zůstává na faktoringových společnostech.

Factoring je formou financování, která se uskutečňuje na základě požadavku firmy, proto jsou veškeré náklady hrazeny společností Škoda Auto. K vyúčtování nákladů faktoringovými společnostmi dochází v den uskutečnění postoupení pohledávek, a to odečtením faktoringových poplatků (uvedených v tabulce č. 5) přímo z převáděných částek (plateb).

Tab. 5 Přehled faktoringových poplatků

Poplatek	Povaha faktoringového poplatku
Service fee	servisní a administrativní poplatek
Delcredere fee	poplatek podle klasifikace odběratele: <ul style="list-style-type: none">• odběratelé ze skupiny VW• mimo skupinu VW
Financing costs	poplatky za financování
Interest	úrok dle jednotlivých měn na bázi p. a (360 dní, GBP 365)

Zdroj: interní materiály firmy Škoda Auto (faktoringové smlouvy); vlastní zpracování

6.4.2 Forfaiting

Dalším způsobem financování založeným na odkupu pohledávek je forfaiting, který umožňuje firmě Škoda Auto získat volné peněžní prostředky také postoupením pohledávek, na rozdíl od faktoringu však zajištěných dokumentárním akreditivem.

Realizace forfaitingové transakce (Příloha I)

V tomto případě je předmětem odkupu dokumentární akreditiv s odloženou splatností. Na jeho odkupu se oddělení Trade Finance domlouvá s bankou předem při obdržení akreditivu nebo až v okamžiku, kdy jsou prezentovány požadované dokumenty. Předpokladem odkupu je pro banku dostatečná bonita a přijatelné riziko bankovního subjektu či země odběratele, pro firmu pak zbývající doba do splatnosti akreditivu a náklady forfaitu.

Obvykle jsou postupovány dokumentární akreditivy s odloženou splatností 60 až 180 dní od data vystavení faktury či konosamentu. K forfaitu dochází na základě smlouvy o postoupení pohledávky (odkupu) z akreditivu, která je uzavřena mezi firmou Škoda Auto a bankou. Pokud se jedná o opakované odkupy (stejná vystavující banka, stejný příkazce, stejné podmínky akreditivu), může být vystavena a podepsána tzv. rámcová smlouva, která snižuje náklady na administrativu a urychluje celou forfaitingovou operaci. Výtěžek z akreditivu snížený o forfaitingové náklady je připsán na účet firmy Škoda Auto okamžitě po postoupení pohledávky.

Hlavní součástí forfaitingových nákladů, které jsou bankou účtovány k tíži firmy Škoda Auto, je diskontní sazba. Základem pro stanovení diskontní sazby je úroková míra na peněžním trhu dle jednotlivých měn, ve kterých jsou pohledávky nominovány, tzn., zpravidla je odvozena z refinančních nákladů banky na bázi EURIBOR/LIBOR a rizikové marže podle míry rizika a vyjádřena v procentech. Nejčastěji se pohybuje v rozmezí od 1% do 6% p. a.

6.4.3 Odběratelský úvěr

V posledních letech je v mezinárodním obchodě rozšířen tzv. „buyer's credit“, označovaný také jako exportní odběratelský úvěr. Tento úvěr slouží výhradně k financování vývozu zboží a služeb a může být čerpán pouze na základě uskutečnění příslušných dodávek.

Nejvíce je tento způsob financování využíván importéry ze zemí bývalého Sovětského svazu, kterým vyhovují nižší ceny vozů (stanovené jako platba předem), přičemž mohou za objednané zboží zaplatit později, dle podmínek úvěru poskytnutého bankou.

Realizace exportního odběratelského úvěru (Příloha J)

Před čerpáním odběratelského úvěru je uzavřena smlouva o realizaci financování obchodního případu mezi Škoda Auto a příslušnou bankou, a též mezi touto bankou a bankou zahraničního odběratele je uzavřena úvěrová smlouva. Banka, se kterou vstoupila firma Škoda Auto do smluvního vztahu, se tak zavazuje uskutečnit výplatu do výše poskytnutého úvěrového limitu za předpokladu, že budou podmínky uvedené ve smlouvě splněny. K výplatě dochází na základě předložení „disbursementu“ (žádosti o čerpání úvěru) spolu s dalšími dokumenty (obvykle jsou pro urychlení platby požadovány jen proforma faktury).

V případě, že banka neshledá v příslušných dokumentech žádnou závadu, zašle importérovi (dlužníkovi) oznámení o jejich obdržení se žádostí o zmocnění k proplacení (autorizaci).

Po obdržení písemného zmocnění od odběratele banka neprodleně proplácí odpovídající částku, zpravidla 100% z hodnoty příslušné proforma faktury na účet firmy Škoda Auto. Následně jsou vozy uvolněny k expedici.

6.4.4 Financování dokumentárního akreditivu (postfinancing)

Postfinancování exportního dokumentárního akreditivu je dalším způsobem přímého financování banky odběratele poskytnutým bankou vývozce. Tento typ financování je používán u obchodních případů, kdy importér požaduje odloženou splatnost akreditivu, ale firma je ochotna realizovat dodávky pouze na základě akreditivu splatného na viděnou, tedy poskytnutí úvěru je přeneseno z firmy Škoda Auto na bankovní subjekt.

Realizace postfinancování dokumentárního akreditivu (Příloha K)

Předpokladem realizace financování dokumentárního akreditivu je existence akreditivu jako platebního zajišťovacího instrumentu a dohoda uzavřená mezi bankami o způsobu a podmínkách financování. Na základě obdrženého akreditivu, který je v souladu s objednávkou a ujednáními obsaženými v kontraktu, jsou vozy uvolněny k expedici. Následně jsou vystaveny dokumenty požadované akreditivem a předány avizující (potvrzující) bance.

Pokud banka shledá tyto dokumenty bez závad, dochází k okamžitému proplacení na bázi „at sight“ na účet firmy Škoda Auto. Naopak importér má možnost zaplatit za zboží dodané pod tímto akreditivem až za určitou dobu (např. za 120 dní od data faktury) dle podmínek úvěru.

6.5 Faktory ovlivňující užití jednotlivých nástrojů ve Škoda Auto

Pokud bych měla charakterizovat optimální platební nástroj v zahraničním obchodě, byl by jím takový instrument, jehož použití z hlediska bezpečnosti, rychlosti převodu peněžních prostředků, nákladů na jeho použití apod., by bylo maximálně výhodné pro oba obchodní partnery.

Hodnocení výhodnosti těchto nástrojů ze strany importéra je velmi komplikované, neboť zde vystupuje několik aspektů, např. finanční stabilita a bonita zahraničního odběratele, pravidla a fungování platebního styku v daném teritoriu, které ovlivňují nejen importérovu schopnost zajistit požadovaný nástroj, ale také náklady na jeho používání se různí. Z tohoto důvodu provedu v této kapitole souhrnnou analýzu využitelnosti jednotlivých instrumentů především z pohledu exportéra, firmy Škoda Auto.

Obchody **bez zajištění** s odloženou platební podmínkou by se mohly na první pohled zdát, z hlediska komerčních rizik, jako naprosto nevyhovující. Ve Škoda Auto je výběru a hodnocení odběratelů (importérů), kterým je tento způsob placení umožňován, věnována maximální pozornost. V této záležitosti firma úzce spolupracuje s koncernovou Treasury, která sena sledování bonity (ratingu) převážně koncernových společností specializuje.

Navíc je většina pohledávek za těmito odběrateli postupována faktoringovým společností, čímž se platební rizika eliminují. Jelikož u této formy placení prakticky neexistují žádná omezení, jedná se o velmi flexibilní platební metodu, se kterou jsou spojeny jen minimální náklady administrativního charakteru pro firmu Škoda Auto, ve formě sledování pohledávek v účetním systému, v odprodeji pohledávek faktoringovým společností.

Placení předem je pro firmu Škoda Auto maximálně výhodné, protože riziko neuskutečnění dodávky je touto formou platební metody značně minimalizováno. Zboží je importérem převzato nebo mu je odesláno, až po jeho úplném zaplacení, tedy v okamžiku, kdy je na účet firmy Škoda Auto připsána jeho kupní cena. Náklady spojené s bankovním převodem jsou neseny importérem.

Z časového hlediska se jedná o velmi rychlou transakci, která může být uskutečněna v rámci několika málo dní (obvykle 2-3 dny, u expresních plateb je možný převod do 24 hodin). Bezesporu další výhodou této metody je její nedokumentární forma.

Nevýhodou je skutečnost, že v případě špatně uvedených instrukcí v platebním příkaze příkazcem může být platba vrácena zpět, nebo pokud je platba převáděna prostřednictvím

několika bank, může tento převod trvat delší dobu a tím docházet ke zpoždování plánovaných expedic.

Platba formou **šeku** se ve firmě Škoda Auto objevuje jen zřídka. Šeky jsou nejvíce vystavovány subjekty, s kterými firma přichází do obchodního styku ojediněle, např. licenční a homologační instituce, daňové úřady, hotely atd., které většinou neznají přímé bankovní spojení na firmu Škoda Auto, a proto vystaví šek. Důvodem, proč firma raději preferuje klasické bankovní převody než úhrady šeky, je riziko jejich neproplacení (nedostatečné krytí šeku, zákaz výplaty, zrušený účet, rozhodnutí výstavce, atd.), delší výplatní lhůta, která je ovlivněna místem a dnem vystavení šeku, ale i možnost padělání šeku.

Zajištění platebního závazku zahraničního odběratele **směnkou** není ve firmě Škoda Auto přijímáno. I když směnka neřeší proč a jakým způsobem k závazku došlo (pouze jej konstatuje), není považována za dostatečně kvalitní zajišťující nástroj, a to z toho důvodu, že v případě nezaplacení pohledávky importérem, je nutné dlužnou částku vymáhat, a to přímo nebo soudně.

Dokumentární inkaso nepatří ve firmě Škoda Auto ke standardně používaným platebním nástrojům, neboť představuje potenciální riziko, že zboží bude odesláno, ale dokumenty budou odmítnuty a k zaplacení zboží nedojde. Použití inkasa je firmou akceptováno pouze za předpokladu, že dispoziční doklady, na základě kterých má importér přístup ke zboží, budou zaslány prostřednictvím banky, která mu je po splnění inkasních podmínek předá.

Po přijetí dokumentů importérem dochází k zaplacení ihned nebo až v den splatnosti, rychlost získání peněžních prostředků záleží na dohodnuté platební podmínce. Protože je inkaso spojeno s dokumenty (s jejich vystavením, získáním od třetích subjektů, ověřováním, kontrolováním atd.), je tento způsob placení náročnější z hlediska času, který musí být věnován administrativním úkonům spojeným s touto transakcí jednotlivými odbornými útvary firmy.

Dokumentární akreditiv je firmou Škoda Auto běžně používán pro dodávky vozů importérům z různých zemí světa, protože se jedná o jeden z nejlépe propracovaných platebních instrumentů mezinárodního obchodu, který poskytuje firmě poměrně vysoký stupeň jistoty, že za své výrobky dostane řádně zaplacen. Tuto jistotu firma získává díky příslibu vystavující (potvrzující) banky, která se zavazuje uspokojit její nároky na plnění z akreditivu, pokud splní všechny uvedené podmínky.

U akreditivů splatných na viděnou dochází k rychlému proplacení (nejpozději do 5 bankovních dní následujících po dni prezentace, které má banka dle UCP 600 ke kontrole dokumentů). U akreditivů s odloženou splatností to je až v den jejich splatnosti. Pokud jsou bankou v dokumentech shledány závady, její závazek padá a importér je žádán o akcept dokumentů, což může výplatu značně opozdit a zároveň jsou firmě účtovány vystavující bankou poplatky za nesrovnalosti (cca 30 – 150 USD za jedno čerpání).

Na druhou stranu jsou veškeré ostatní náklady spojené s akreditivem (s jeho otevřením, potvrzením, avizováním, výplatou atd.) placeny příkazcem akreditivu (importérem). Administrativní náročnost zpracování akreditivu (přezkoumání podmínek akreditivu a zajištění změn, vyhotovení požadovaných dokumentů, kompletace dokumentů a jejich kontrola) je pro firmu srovnatelná s dokumentárním inkasem.

Bankovní záruka a záruka ve formě **standby akreditivu**, jsou zajišťovací nástroje, které se ve firmě Škoda Auto často využívají u obchodů s odloženou splatností. Tato forma zajištění umožňuje firmě plynule realizovat dodávky do výše jmenovité hodnoty těchto nástrojů a importérům platit dle dohodnutých platebních podmínek, tj. v den splatnosti faktur.

Pokud nastane situace, že některý importér neplní řádně své závazky, je za něj zavázána poskytnout příslušné peněžní prostředky ručící banka, která ve prospěch firmy danou záruku vystavila. Aby mohla firma svůj nárok ze záruky uplatnit, musí pečlivě sledovat pohledávky za jednotlivými importéry a včas předat bance přesně formulované prohlášení o neplnění povinností dlužníka.

U záruk a standby akreditivů, které kromě tohoto prohlášení požadují i jiné dokumenty, nesmí firma opomenout tyto dokumenty vystavit (zajistit), což znamená, že odpovědná oddělení musejí mezi sebou dobře spolupracovat. Náklady za otevření bankovní záruky (standby akreditivu) jsou hrazeny importéry.

Použití **importérských záruk** je srovnatelné s bankovními zárukami pouze s tím rozdílem, že ručícím subjektem musí být schválená bonitní společnost nebankovního charakteru. Ve většině případů stanovená neomezená platnost importérských záruk umožňuje firmě plynule expedovat, tím blokování dodávek z důvodu nedostatečné platnosti, jako tomu může být u bankovních záruk, odpadá. Náklady spojené s vystavováním importérských záruk nemá firma Škoda Auto prakticky žádné.

Exportní odběratelský úvěr je nástrojem, který ve firmě Škoda Auto, ale také u obchodních partnerů získává na oblibě. Důvodem je rychlé proplacení předložených dokumentů na účet firmy, které umožňuje na základě platby předem expedovat zboží a zároveň importérům za toto zboží zaplatit dle jejich potřeb, tzn., podle podmínek úvěrové smlouvy uzavřené s bankou.

Vyhotovení dokumentů potřebných pro čerpání úvěru nepředstavuje pro firmu tak náročné administrativní zatížení, jako tomu je u dokumentárních akreditivů, ale náležitá pozornost musí být věnována znění a podmínkám smlouvy uzavírané na počátku s bankou. Přenesení rizika platební neschopnosti importéra na banku patří k dalším výhodám tohoto nástroje, tak jako i samotný fakt, že náklady za tento způsob financování jsou hrazeny obchodními partnery.

Dalším instrumentem, který v sobě kombinuje dvě platební podmínky, je **postfinancování dokumentárního akreditivu**. Tento způsob financování umožňuje firmě získat od banky platbu téměř ihned po realizaci vývozu a zároveň dává importérům (zejména z teritorií s vysokými náklady na refinanční zdroje) možnost zaplatit za zboží později, v rámci úvěru zajištěného otevřeným dokumentárním akreditivem.

Výhodou tohoto nástroje je minimální administrativní náročnost, neboť jeho podmínky jsou přímo specifikovány v textu akreditivu, i když pracnost s vystavováním dokumentů zůstává. Náklady financování odložené platby (úroky a poplatky z úvěru) nenese firma Škoda Auto, ale zahraniční partner.

Prostřednictvím **faktoringu a forfaitingu** zlepšuje firma Škoda Auto nejen svou likviditu a cash flow firmy, ale také postupováním pohledávek minimalizuje politická a transferová rizika (z nedostatku deviz či platebního moratoria země) či rizika platební neschopnosti (nevůle) odběratelů.

Další výhodou je, že po odkupu a zaplacení pohledávek bankou nebo faktoringovou společností tyto pohledávky nadále v účetním systému (bilanci firmy) nefigurují. Protože se v obou případech jedná o financování uskutečňované z podnětu firmy, jsou veškeré náklady spojené s těmito operacemi nesený firmou Škoda Auto.

Hodnocením vybraných parametrů (rizika, rychlosti převodu peněz, administrativní náročnosti, plynulosti expedic produkce a nákladů) pomocí bodového ohodnocení (od nejlepšího nástroje po nejméně výhodný, známkami 1 až 5), které ovlivňují používání jednotlivých nástrojů ve firmě Škoda Auto, uvádím v tabulkách č. 6, 7 a 8.

Pokud bych přihlížela pouze k rizikovosti nástroje, z pohledu zajištění (bonity subjektu), ale i samotného nástroje, pak by mezi nejméně rizikové patřily platba předem, nástroje ve formě záruky (bankovní záruka, standby akreditiv) či dokumentárního akreditivu. S ohledem na rychlost převodu peněžních prostředků, tedy možnosti tyto prostředky reálně používat, by nejvýhodnějším instrumentem byla platba předem. Dále obchody bez zajištění nebo kryté importéřskou zárukou, neboť pohledávky z těchto obchodů jsou prodávány faktoringovým společností, tzn., peníze jsou firmě Škoda Auto k dispozici do 48 hodin od postoupení pohledávky.

Tab. 6 Hodnocení nástrojů dle rizika a rychlosti převodu peněžních prostředků

Použitý nástroj	Riziko	Použitý nástroj	Převod
Platba předem	1	Platba předem	1
Bankovní záruka	1	Bez zajištění	1
Odběratelský úvěr	1	Importérská záruka	1
Standby akreditiv	1	Bankovní záruka	2
Dokumentární akreditiv	1	Odběratelský úvěr	2
Financování akreditivu	1	Standby akreditiv	2
Bez zajištění	2	Dokumentární akreditiv	2
Importérská záruka	2	Financování akreditivu	2
Šek	3	Dokumentární inkaso	2
Dokumentární inkaso	4	Šek	3
Směnka	5	Směnka	4

Vlastní zpracování

Jestliže by bylo hlavní prioritou daného nástroje zaručení plynulosti dodávek, tedy možnosti odeslání zboží odběrateli ihned poté co je vyrobeno, obchody bez finančního zabezpečení, anebo obchody zajištěné různými druhy záruk (bankovních i nebankovních ručitelů), by byly pro firmu nejvíce výhodné. Co se týče náročnosti administrativních úkonů, za nejméně výhodné bych označila veškeré dokumentární platby, s nimiž je spojeno vystavování dokumentů, které musejí přesně odpovídat uvedeným požadavkům.

Tab. 7 Hodnocení nástrojů dle plynulosti expedice a administrativní náročnosti

Použitý nástroj	Expedice	Použitý nástroj	Administrativa
Bez zajištění	1	Platba předem	1
Bankovní záruka	1	Bez zajištění	1
Odběratelský úvěr	1	Bankovní záruka	2
Importérská záruka	1	Odběratelský úvěr	2
Standby akreditiv	1	Importérská záruka	2
Platba předem	2	Šek	3
Dokumentární akreditiv	2	Směnka	3
Financování akreditivu	2	Standby akreditiv	4
Dokumentární inkaso	2	Dokumentární akreditiv	4
Směnka	2	Financování akreditivu	4
Šek	3	Dokumentární inkaso	4

Vlastní zpracování

Shrnutí těchto hodnotících aspektů do jednoho celku znázorňuje tabulka č. 8.

Tab. 8 Souhrnné hodnocení platebních a zajišťovacích nástrojů, nástrojů financování

Použitý nástroj	Riziko	Převod	Expedice	Náklady	Administrativa	Hodnocení
Platba předem	1	1	2	1	1	6
Bez zajištění	2	2	1	1	1	7
Bankovní záruka	1	2	1	1	2	7
Odběratelský úvěr	1	2	1	1	2	7
Importérská záruka	2	2	1	1	2	8
Standby akreditiv	1	2	1	1	4	9
Dokumentární akreditiv	1	2	2	2	4	11
Financování akreditivu	1	2	2	2	4	11
Dokumentární inkaso	4	2	2	2	4	14
Šek	3	3	3	2	3	14
Směnka	5	4	2	3	3	17

Vlastní zpracování

Vzhledem k tomu, že ve firmě Škoda Auto je na prvním místě eliminace rizika platební neschopnosti obchodního partnera pomocí vhodných platebních podmínek, volbou případných nástrojů zajištění a subjektů, na které může být toto riziko přeneseno, jsou nejvíce preferovány a používány platba předem, bankovní záruky a záruky ve formě standby akreditivu či dokumentární akreditivy.

Závěr

Mezinárodní obchod představuje hnací sílu růstu a rozvoje ekonomické vyspělosti zemí, které se na něm aktivně podílejí. Mezinárodní obchodování však podléhá celé řadě pravidel, zvyklostí a formalit, jejichž osvojení nesmí být exportujícími firmami podceněno. Prodej a nákup zboží v zahraničí s sebou nese jistá rizika (teritoriální, komerční, politická, ekonomická apod.), jež je možné zmírnit díky adekvátnímu řízení těchto rizik. Při současném vývoji měnových kurzů a úrokových sazeb je především pro exportéry nezbytností sledovat, identifikovat a eliminovat měnová a úroková rizika, stejně tak i ostatní rizika, která mohou s jejich činnostmi v zahraničí souviset.

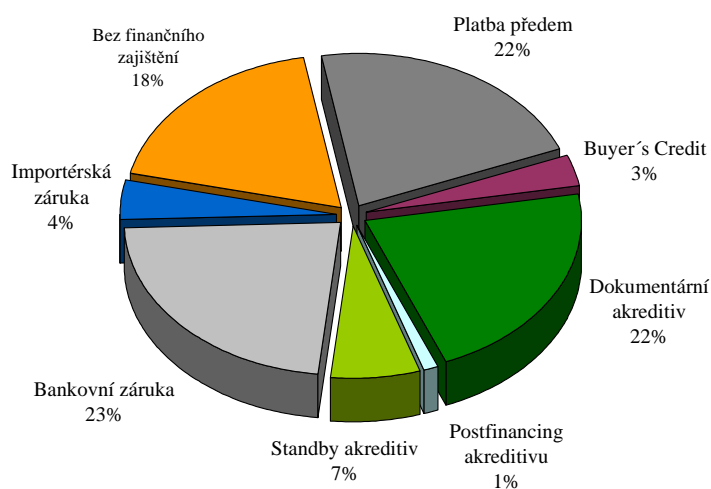
Jak uvádím ve své diplomové práci, základními kritérii zajištění exportních operací jsou dobrá znalost potenciálních rizik mezinárodního obchodu, uvážlivý výběr zahraničních partnerů, ale i samotná volba platebních a zajišťovacích nástrojů používaných při vývozu. Toto konstatování popsané na praktickém příkladu firmy Škoda Auto znamená, že zúčastněné strany obchodních operací, tj. exportér a importér, se rozhodují o realizaci obchodu vždy individuálně, na základě vzájemně poskytnutých informací či získaných poznatků. Tyto informace jsou v případě vývozce, firmy Škoda Auto, dále ověřovány u bankovních subjektů a speciálních finančních institucí, ale i u vládních činitelů, zahraničních zastupitelstev apod.

Z výsledků šetření politické a ekonomické situace daného regionu, ve kterém zahraniční partner působí, ale i z průzkumu teritoriálních a tržních podmínek daného trhu, se vytvářejí analýzy všech nezbytných kritérií obchodu a stanovují se možná rizika, která by mohla z takového obchodu vyplynout, a aplikují se patřičná opatření, obvykle preventivního charakteru. Zejména partneři, kteří sídlí ve vzdálených nebo nestabilních teritoriích, jsou často podrobováni ze strany firmy Škoda Auto důkladné analýze a jsou žádáni o poskytnutí záruk ve formě odpovídajících platebních a zajišťovacích nástrojů. Tyto nástroje, kterými jsou například bankovní záruka, dokumentární akreditiv, standby akreditiv, exportní odběratelský úvěr apod., pak slouží k zajištění platebních transakcí za dodávky zboží a služeb, přispívají k minimalizaci rizik platební nepochopnosti zahraničních odběratelů a zároveň umožňují rozvíjet vzájemnou obchodní spolupráci.

Volba vhodného platebního a zajišťovacího nástroje je ovlivněna nejrůznějšími faktory, jež jsem uvedla v analýze využití těchto nástrojů ve firmě Škoda Auto. Z rozboru těchto znaků je zřejmé, že zvolení vhodného bankovního nástroje se bude případ od případu lišit (dle teritoria, obchodního partnera, bankovního subjektu atd.), i když platební podmínka a předmět obchodu budou stejné. Učinit jednoznačný závěr, který z popsanych nástrojů je pro exportéra tím nejlepším a nejvýhodnějším, je velmi obtížné, protože každý nástroj má své klady a zápory, specifika vlastního používání, ale také záleží na tom, kterému z uvedených hodnotících kritérií (riziko, rychlost převodu peněz, administrativní náročnost, plynulost dodávek) bude dána exportérem priorita.

Na uvedeném případě firmy Škoda Auto, jejíž roční export dosahuje 674 tisíc prodaných vozů, dokladuji, že nejvýhodnějšími a nejvíce používanými nástroji jsou bankovní záruka (23%) a dokumentární akreditiv (22%), které nejlépe minimalizují případná rizika platební neschopnosti zahraničního odběratele, ale také rizika tržní a teritoriální. K dalším způsobům placení patří hladká platba (22%), která má podobu platby předem obdržené před dodávkou zboží. Dále pak obchody bez finančního zajištění (18%), jež jsou ošetřeny odpovědným výběrem dostatečně bonitního subjektu pocházejícího z oblasti s malým politickým či teritoriálním rizikem. Ostatní nástroje se používají již méně, dle podmínek konkrétního obchodního případu, jak znázorňuje obrázek č. 7.

Obr. 7



Přehled finančních nástrojů podle počtu exportních trhů

Zdroj: interní materiály firmy; vlastní zpracování

Diplomovou práci jsem koncipovala též jako praktický manuál pro vývozce, kteří vyrábějí a prodávají své výrobky na různé zahraniční trhy. Dále bylo mým záměrem ozřejmit odborníkům z oboru principy a zásady realizace exportních operací aplikovaných na konkrétním příkladu firmy Škoda Auto.

Cílem mé práce bylo detailněji přiblížit funkcionalitu jednotlivých zajišťovacích finančních nástrojů a nalézt optimální či alternativní cestu jejich využití na základě získaných poznatků. Jak praxe ukázala, velmi záleží na schopnostech, znalostech a zkušenostech pracovníků odpovědných útvarů, kteří kontraktní podmínky obchodu sjednávají spolu s těmi, kteří zajišťují samotné exportní operace. K tomu, aby byl zahraniční obchod bezpečný, je zapotřebí důkladně zvážit všechna do úvahy připadající rizika, vybrat takový platební a zajišťovací instrument, který plně odpovídá podmínkám uzavřeného kontraktu a zároveň vyhovuje oběma smluvním stranám.

Seznam literatury

Odkaz na citace:

ANDRLE, P., *Dokumentární akreditiv v praxi*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 144 s. ISBN 80-247-0771-3

BENEŠ, V., a kol., *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3

ČERNOHLÁVKOVÁ E., PLCHOVÁ B., a kol., *Zahraniční obchod*, 3. vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2007. 263 s. ISBN 978-80-7265-106-4

KALABIS Z., *Bankovní služby v praxi*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1

MÁČE, M., *Platební styk*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. 219 s. ISBN 80-247-1725-5

MACHKOVÁ H., SATO A., ČERNOHLÁVKOVÁ E., a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 4 vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 244 s. ISBN 978-80-247-1590-2

MACHKOVÁ H., SATO A., ZAMYKADLOVÁ M., a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 268 s. ISBN 80-247-0364-5

MARVANOVÁ, M., *Platební styk aneb platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 3. vyd. ECON, 1995. 374 s. ISBN 80-901627-2-X

RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P., MÁLEK, J., *Finanční matematika pro každého*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 288 s. ISBN 80-247-1230-X

SCHLOSSBERGER O., SOLDÁNOVÁ M., *Platební Styk*. 3vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2007. 435 s. ISBN 978-80-7265-107-8

Odkaz na tištěné monografie a zákony

Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy (UCP) revize 2007, publikace ICC č. 600, ISBN 98-903297-7-5, 2007 ICC Česká republika

Mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek Incoterms 2000, vyd. ICC ČR, 2000

Mezinárodní pravidla pro Standby ISP 98, vyd. ICC ČR, 104 s. ISBN 80-903297-1-3

REVENDA, Z., *Centrální bankovníctví*. 2.vyd. Praha: Management Press, 2001. 782 s. ISBN 80-7261-051-1

Škoda Auto - Výroční zpráva 2007, Výroční zpráva 2008

Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách*

Zákon č. 513/91 Sb., obchodní zákoník*

Zákon č. 124/2002 Sb., o převodech peněžních prostředků, elektronických platebních prostředcích a platebních systémech (zákon o platebním styku)*

Zákon č. 191/1950 Sb., zákon směnečný a šekový *

* v současně platném znění zákona

Odkaz na zdroje v internetu:

ZINECKER, M., Řízení rizik exportních zakázek z pohledu průmyslového podniku [online], MM Průmyslové spektrum, 2006, č. 3, v rubrice Management / Finance, s. 92. Dostupný z WWW: <<http://www.mmspektrum.com/clanek/rizeni-rizik-exportnich-zakazek-z-pohledu-prumysloveho-podniku>>

Internetový portál „Bankovní almanach“. [online]
Dostupný z WWW: <[http:// www.bankersalmanac.com/](http://www.bankersalmanac.com/)>

Internetový portál „Bankovníctví“. [online]
Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/>>

Internetový portál „Businessinfo“. [online]
Dostupný z WWW: <[http:// www.businessinfo.cz/](http://www.businessinfo.cz/)>

Internetový portál České národní banky. [online]
Dostupný z WWW: <[http:// www.cnb.cz/](http://www.cnb.cz/)>

Internetový portál Exportní garanční a pojišťovací společnosti. [online]
Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/>>

Internetový portál GE Money Bank. [online]
Dostupný z WWW: <<http://www.gemoney.cz/>>

Internetový portál Mezinárodní obchodní komory ČR. [online]
Dostupný z WWW: <<http://www.icc-cr.cz/>>

Internetový portál Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. [online]
Dostupný z WWW: <<http://www.swift.com/>>

Internetový portál UniCredit Bank Czech Republic. [online]
Dostupný z WWW: <<http://www.unicreditbank.cz/>>

Seznam příloh

PŘÍLOHA A	INCOTERMS 2000 (přehled dodacích parit)
PŘÍLOHA B	INCOTERMS 2000 (přehled nákladů za přepravu a pojištění zboží)
PŘÍLOHA C	Schéma hladké platby
PŘÍLOHA D	Schéma placení soukromým šekem (situace placení po uskutečnění dovozu)
PŘÍLOHA E	Schéma průběhu dokumentárního akreditivu
PŘÍLOHA F	Schéma otevření bankovní záruky
PŘÍLOHA G	Schéma průběhu dokumentárního inkasa
PŘÍLOHA H	Schéma faktoringové operace
PŘÍLOHA I	Schéma forfaitingové transakce zajištěné dokumentárním akreditivem
PŘÍLOHA J	Schéma poskytnutí exportního odběratelského úvěru
PŘÍLOHA K	Schéma postfinancování dokumentárního akreditivu

PŘÍLOHA A - INCOTERMS 2000 (přehled dodacích parit)

Označení	Stručná charakteristika dopravní doložky
EXW Jakýkoliv druh dopravy	ZE ZÁVODU... (ujednané místo) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dá zboží k dispozici kupujícímu, jak je stanoveno v kontraktu (závod, sklad, továrna, atd.)
FCA Jakýkoliv druh dopravy	VYPLACENĚ DOPRAVCI... (ujednané místo) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dodá zboží ve jmenovaném místě do péče dopravce určeného kupujícím. U sběrné služby hradí manipulaci ve sběrném středisku kupující.
FAS Námořní	VYPLACENĚ K BOKU LODI... (ujednaný přístav nalodění) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dodá zboží ve jmenovaném přístavu nalodění k boku lodi určené kupujícím.
FOB Námořní	VYPLACENĚ LOŽ... (ujednaný přístav nalodění) Riziko přechází okamžikem, kdy zboží skutečně překročí zábradlí lodi v ujednaném přístavu nalodění.
CFR Námořní	NÁKLADY A PŘEPRAVNÉ ... (ujednaný přístav určení) Riziko přechází (jako u FOB) okamžikem, kdy zboží opravdu překročí zábradlí lodi v ujednaném přístavu nalodění.
CIF Námořní	NÁKLADY, POJIŠTĚNÍ A PŘEPRAVNÉ... (ujednané místo) Riziko přechází (jako u FOB) okamžikem, kdy zboží skutečně překročí zábradlí lodi v ujednaném přístavu nalodění. Prodávající musí zajistit dokument pojištění v souladu s minimálním krytím, podle Institute Cargo Clauses nebo s jinými podobnými podmínkami. Pojistka musí krýt rizika až do vyložení na určeném místě.
CPT Jakýkoliv druh dopravy	PŘEPRAVA PLACENA DO ... (ujednané místo určení) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dodá zboží do péče prvního dopravce
CIP Jakýkoliv druh dopravy	PŘEPRAVA A POJIŠTĚNÍ PLACENY DO... (ujednané místo) Riziko přechází (jako u CPT), okamžikem, kdy prodávající dodá zboží do péče prvního dopravce. Prodávající musí zajistit dokument pojištění v souladu s minimálním krytím, podle Institute Cargo Clauses nebo s jinými podobnými podmínkami. Pojistka musí krýt rizika až do vyložení v místě určení.
DAF Silniční/železniční doprava	S DODÁNÍM NA HRANICI ... (ujednané místo) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dá zboží k dispozici kupujícímu v ujednaném místě určení na hranici (clo neplaceno).
DES Námořní	S DODÁNÍM Z LODI... (ujednaný přístav určení) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dá zboží k dispozici kupujícímu na palubě lodi v ujednaném přístavu vylodění.
DEQ Námořní	S DODÁNÍM Z NÁBŘEŽÍ (clo placeno)... (ujednaný přístav určení) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dá zboží k dispozici kupujícímu na nábreží v přístavu určení, clo zapláceno. Pokud si účastníci přejí, aby celní formality pro dovoz zajistil kupující, musí být slova "clo placeno" nahrazena slovy "clo neplaceno"
DDU Jakýkoliv druh dopravy	S DODÁNÍM CLO NEPLACENO... (ujednané místo určení) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dá zboží k dispozici kupujícímu v ujednaném místě určení, clo neplaceno.
DDP Jakýkoliv druh dopravy	S DODÁNÍM CLO PLACENO ... (ujednané místo určení) Riziko přechází okamžikem, kdy prodávající dá zboží k dispozici kupujícímu v ujednaném místě určení, clo placeno.

Zdroj: INCOTERMS 2000; vlastní zpracování

PŘÍLOHA B - INCOTERMS 2000 (přehled nákladů za přepravu a pojištění zboží)

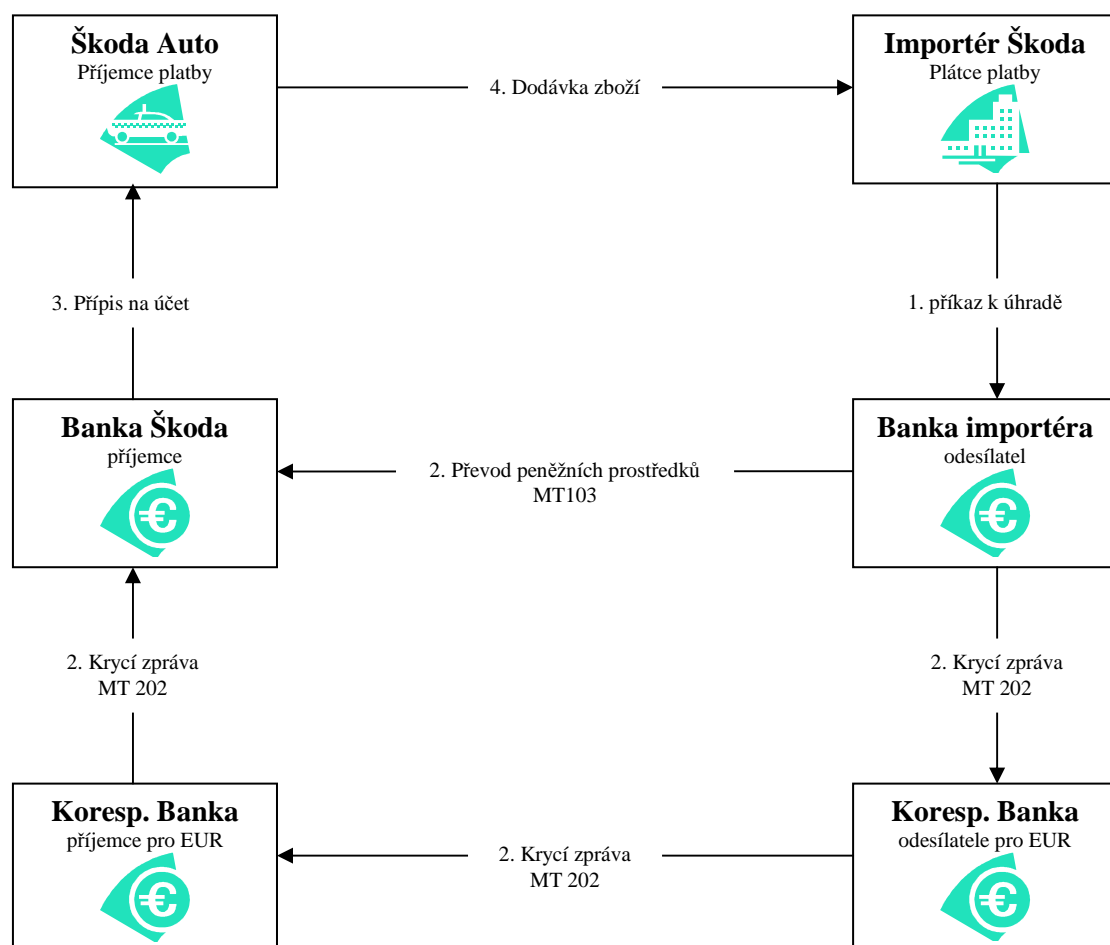
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
	Ex Works	Free Carrier	Free Alongside Ship	Free Onboard Vessel	Cost & Freight	Cost Insurance & Freight	Carriage Paid To	Carriage Insurance Paid To	Delivered At Frontier	Delivered Ex Ship	Delivered Ex Quay Duty Unpaid	Delivered Duty Unpaid	Delivered Duty Paid
Náklady na skladování zboží	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Balení zboží pro export	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Vývozní licence a celní úkony	importér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Naložení zboží k přepravě	importér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Náklady za tuzemskou přepravu	importér	exportér *	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Terminálové poplatky	importér	importér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Poplatky dopravce	importér	importér	importér	importér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Náklady na naložení zboží	importér	importér	importér	importér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Námořní nebo letecké poplatky	importér	importér	importér	importér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Poplatky za vykládku zboží	importér	importér	importér	importér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér	exportér
Clo a celní odbavení	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér
zboží, daně	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér	importér

Zdroj: www.i-b-t.net/incoterms; vlastní zpracování

* Záleží na sjednaném místě (zpravidla dopravní terminál - letecký, železniční apod.)

** Záleží na podmínkách přepravní smlouvy

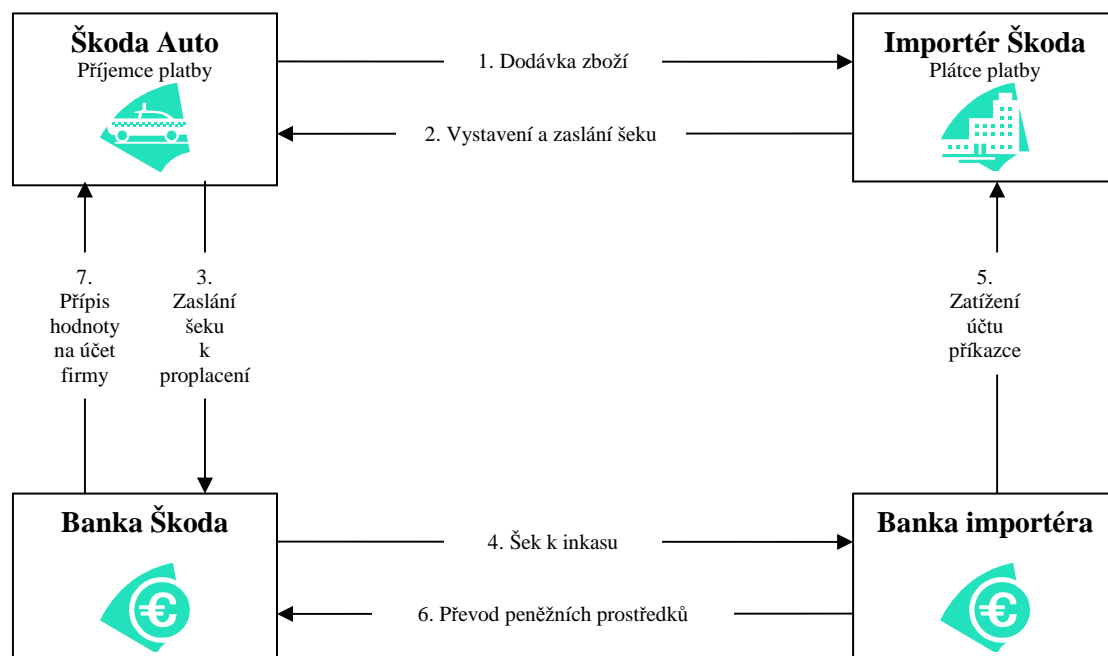
PŘÍLOHA C- Schéma hladké platby



Zdroj: vlastní zpracování

1. plátce (importér) vystaví platební příkaz na hodnotu dodaného zboží spolu s bankovním spojením banky, u které má firma Škoda Auto vedený účet a tento příkaz předá své bance;
2. banka importéra převod provede pomocí nostro a loro účtů (swiftová zpráva MT 202) prostřednictvím příslušných korespondenčních bank, a také zašle avízo o platbě formou swiftové zprávy MT 103 přímo bance Škoda;
3. banka Škoda připíše úhradu za dodávku zboží na účet firmy;
4. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky).

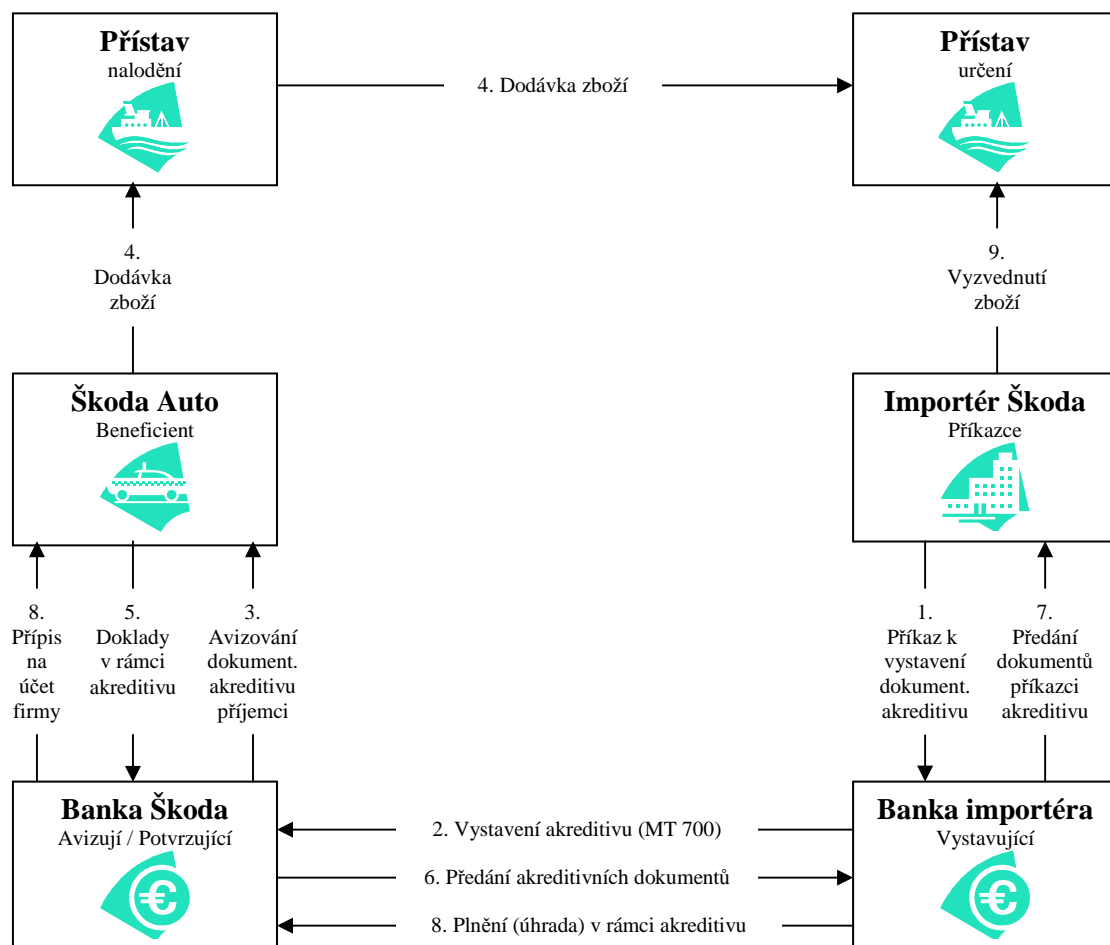
PŘÍLOHA D – Schéma placení soukromým šekem (situace po uskutečnění dovozu)



Zdroj: vlastní zpracování

1. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky);
2. plátce (importér) vystaví šek na svoji banku (šekovníka) a zašle jej příjemci, firmě Škoda Auto, ve stanoveném termínu (dle splatnosti faktur);
3. Škoda Auto šek zkontroluje, šek opatří rubopisem, vystaví průvodní dopis a předá šek k proplacení své bance;
4. banka Škoda zašle šek k inkasu šekovníkovi;
5. šekovník účtuje na vrub účtu plátce (importéra);
6. šekovník uhradí šekovou částku;
7. banka Škoda připisuje částku ve prospěch účtu firmy.

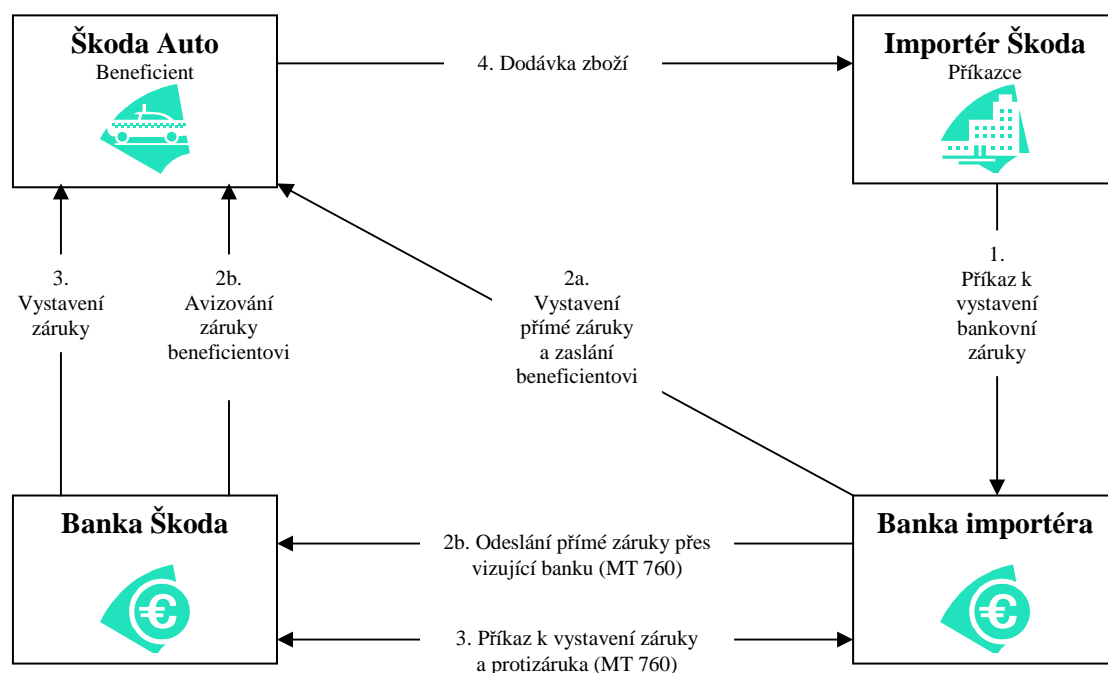
PŘÍLOHA E – Schéma průběhu dokumentárního akreditivu



Zdroj: vlastní zpracování

1. importér předloží své bance příkaz k vystavení dokumentárního akreditivu,
2. vystavující banka otevře akreditiv s instrukcí avizovat nebo potvrdit;
3. avizující banka předá tento akreditiv firmě Škoda Auto;
4. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky);
5. předání akreditivních dokumentů bance Škoda, která dokumenty zkontroluje;
6. následně tato banka zašle předložené dokumenty vystavující bance, současně ji požádá o zaslání příslušné částky na určený účet;
7. vystavující banka rovněž dokumenty zkontroluje, předá je importérovi a zatíží jeho účet;
8. zaslání příslušné částky bance Škoda, přípis úhrady na účet firmy;
9. vyzvednutí zboží v místě určení importérem.

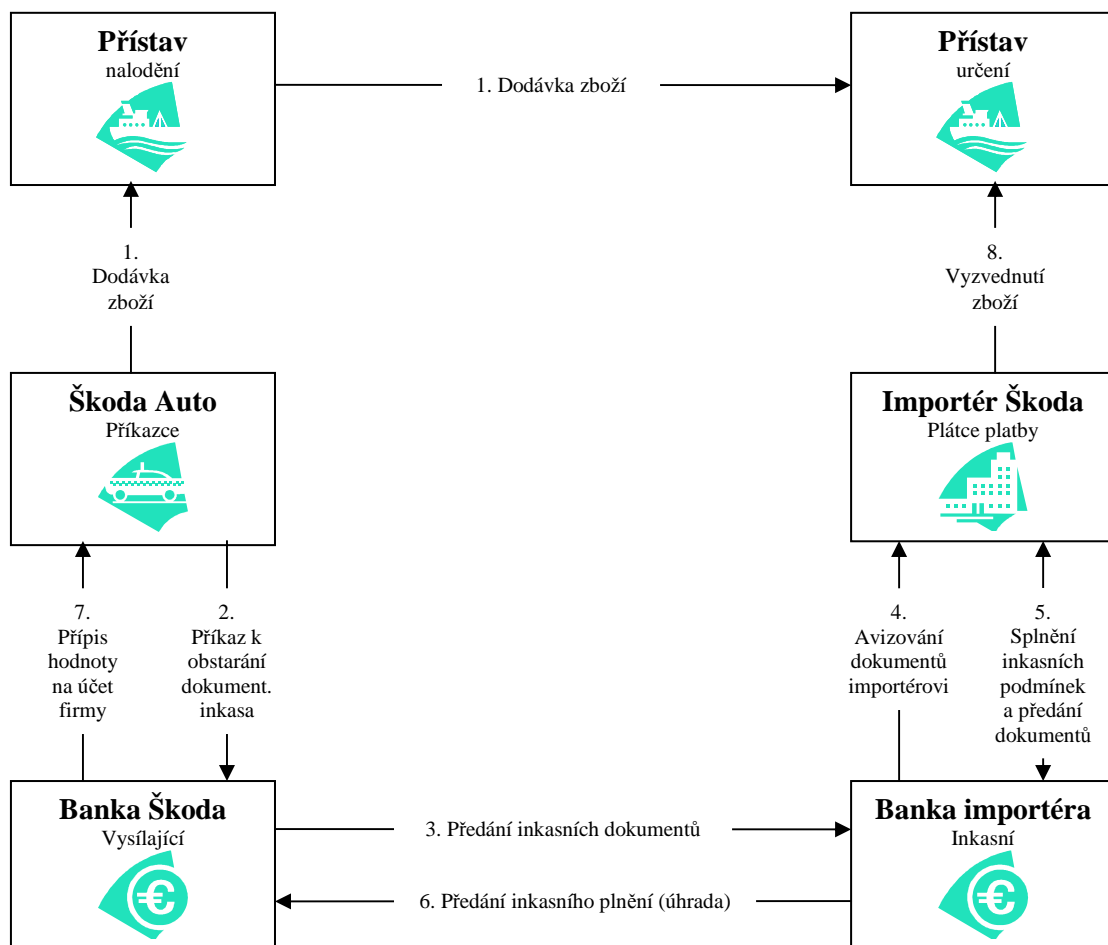
PŘÍLOHA F - Schéma otevření bankovní záruky



Zdroj: vlastní zpracování

- importér požádá svoji banku o vystavení bankovní záruky;
- pokud je tato banka pro firmu Škoda Auto dostatečně bonitní, vystaví platební záruku a pošle ji přímo na adresu firmy;
 - záruku je také možné poslat prostřednictvím swiftu na banku Škoda, která tuto záruku firmě avizuje;
- v případě, že vystavující banka (banka importéra) není dostatečně bonitní, je nutno vystavit nepřímou záruku, kterou zpravidla vystavuje banka Škoda;
- dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky).

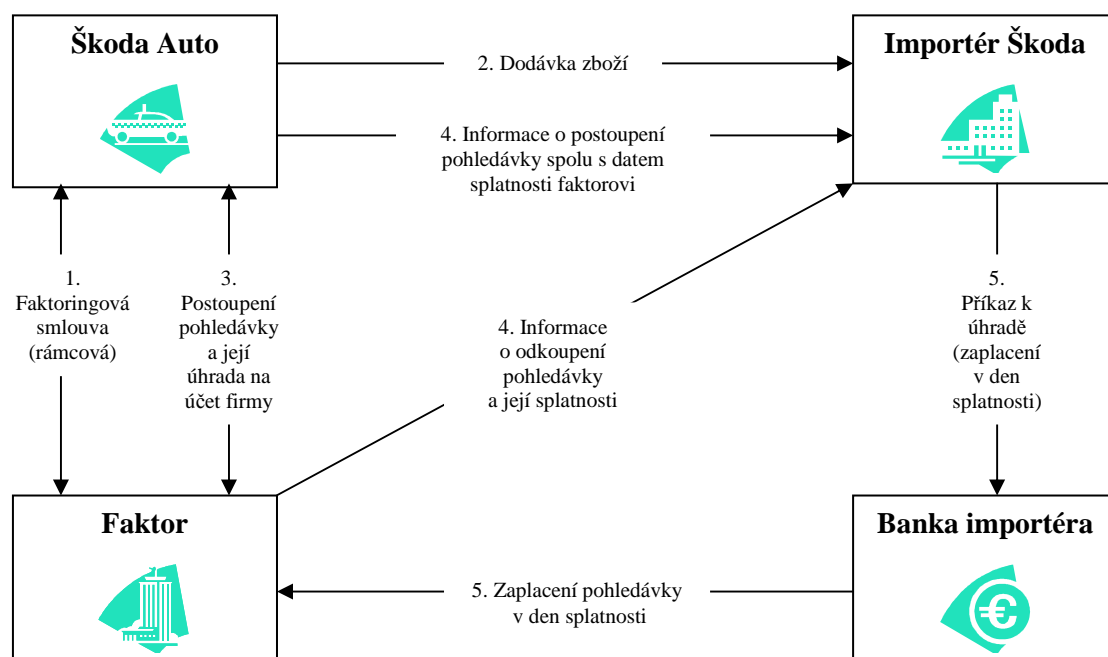
PŘÍLOHA G – Schéma průběhu dokumentárního inkasa



Zdroj: vlastní zpracování

1. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky);
2. smlouva o obstarání dokumentárního inkasa, předložení dokumentů;
3. předání inkasních příkazů a příslušných dokumentů za účelem jejich inkasa;
4. informace plátcí inkasa o příjmu dokumentů a o inkasních podmínkách, výzva k splnění;
5. splnění inkasních podmínek: zaplacení inkasní částky a vydání dokumentů;
6. předání inkasního plnění, tj. převod úhrady či zaslání informace o akceptaci směnky;
7. převod úhrady ve prospěch firmy Škoda Auto;
8. vyzvednutí zboží v místě určení importérem.

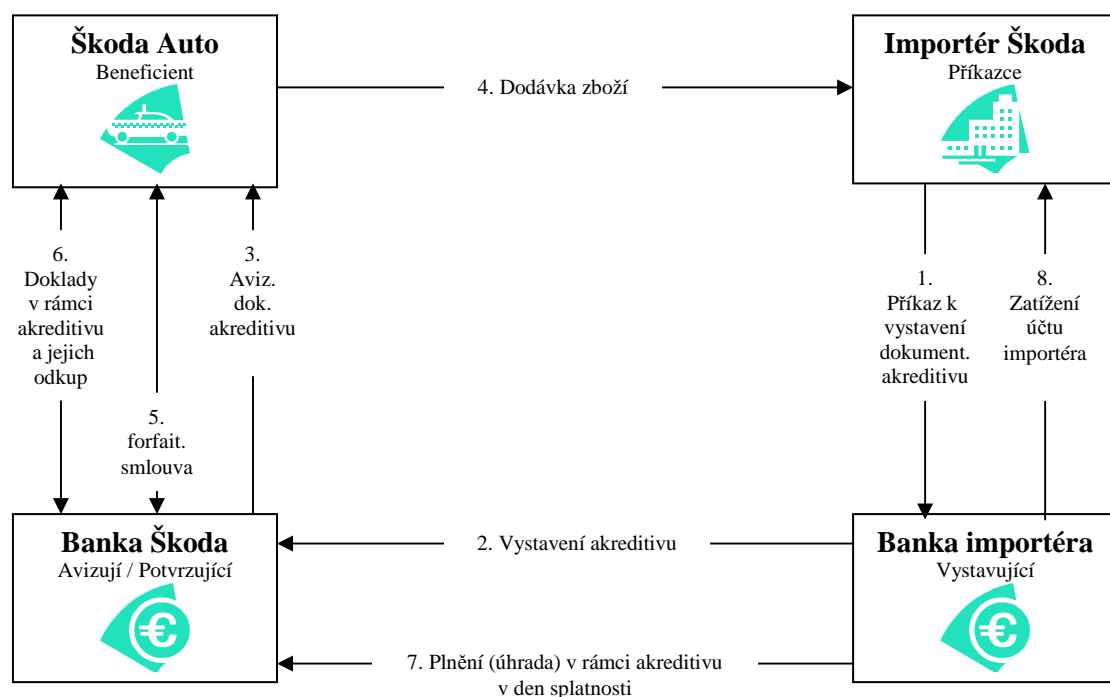
PŘÍLOHA H - Schéma faktoringové operace



Zdroj: vlastní zpracování

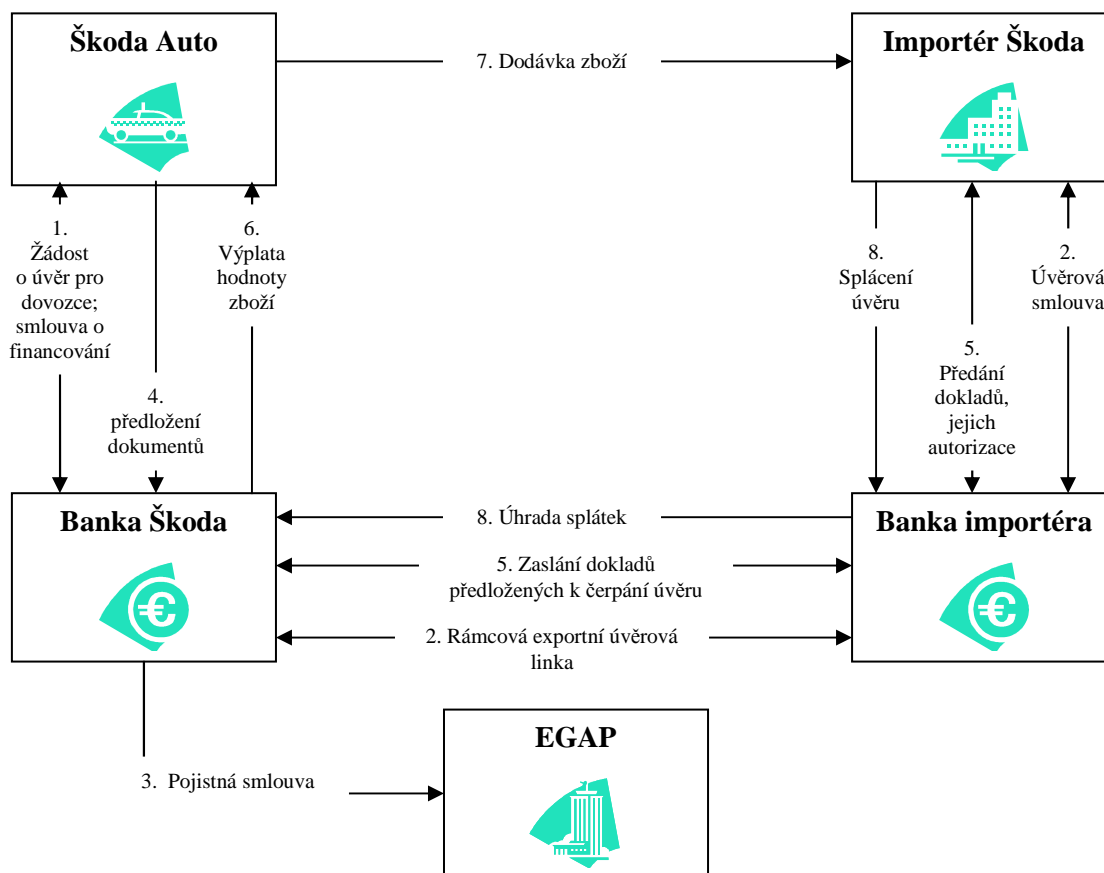
1. uzavření rámcové faktoringové smlouvy o postupování pohledávek mezi firmou Škoda Auto a faktorem;
2. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky);
3. postoupení pohledávky firmou Škoda Auto faktorovi a její proplacení na účet firmy;
4. informace o postoupení pohledávky a jejím datu splatnosti faktorovi jsou zaslány firmou Škoda Auto i faktorem importérovi;
5. zaplacení pohledávky importérem v den splatnosti faktorovi.

PŘÍLOHA I - Schéma forfaitingové transakce zajištěné dokumentárním akreditivem



Zdroj: vlastní zpracování

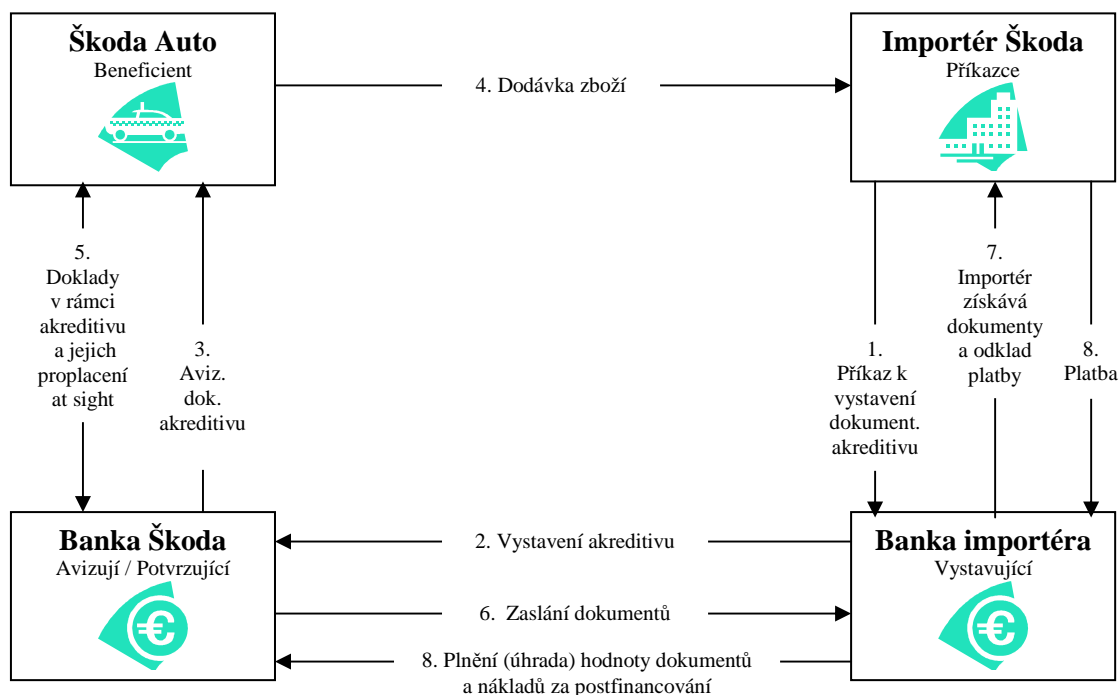
1. otevření dokumentárního akreditivu s odloženou splatností importérem;
2. vystavení akreditivu bankou příkazce (importéra) ve prospěch firmy Škoda Auto;
3. avizování dokumentárního akreditivu bankou Škoda;
4. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky);
5. uzavření dohody o forfaitingu mezi firmou Škoda Auto a bankou Škoda;
6. předložení dokumentů v rámci akreditivu a jejich odkoupení;
7. inkaso pohledávky v den splatnosti;
8. zatížení účtu importéra.

PŘÍLOHA J - Schéma poskytnutí exportního odběratelského úvěru

Zdroj: vlastní zpracování

1. žádost firmy Škoda auto o poskytnutí úvěru pro dovozce bankou Škoda a uzavření smlouvy o financování;
2. uzavření rámcové úvěrové smlouvy (linky) mezi bankou Škoda a bankou importéra, a zároveň uzavření úvěrové smlouvy s importérem;
3. pojištění banky Škoda u úvěrové pojišťovny k danému obchodu;
4. předložení příslušných dokumentů firmou Škoda Auto k čerpání úvěru;
5. zaslání dokumentů bance importéra, jejich autorizace (přijetí) importérem;
6. proplacení hodnoty dokumentů na účet firmy;
7. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky);
8. následné splácení úvěru dle podmínek uzavřené úvěrové smlouvy.

PŘÍLOHA K - Schéma postfinancování dokumentárního akreditivu



Zdroj: vlastní zpracování

1. otevření dokumentárního akreditivu s odloženou splatností importérem spolu s instrukcemi o možném postfinancování akreditivu pro banku Škoda;
2. vystavení akreditivu bankou příkazce (importéra) ve prospěch firmy Škoda Auto;
3. avizování dokumentárního akreditivu bankou Škoda;
4. dodávka zboží dle proforma faktury (objednávky);
5. předložení dokumentů v rámci akreditivu a jejich proplacení bankou firmě Škoda Auto na bázi at sight;
6. oznámení o zaplacení, zaslání dokumentů spolu s podmínkami postfinancování;
7. importér získává dokumenty a odklad platby;
8. platba importérem v den splatnosti, úhrada hodnoty dokumentů a nákladů za postfinancování bance Škoda.